

Gazzetta ufficiale

L 318

dell'Unione europea



Edizione
in lingua italiana

Legislazione

55° anno
15 novembre 2012

Sommario

II Atti non legislativi

REGOLAMENTI

- ★ **Regolamento (UE) n. 1067/2012 del Consiglio, del 14 novembre 2012, che modifica il regolamento (UE) n. 267/2012 concernente misure restrittive nei confronti dell'Iran** 1
- ★ **Regolamento di esecuzione (UE) n. 1068/2012 della Commissione, del 30 ottobre 2012, recante iscrizione di una denominazione nel registro delle denominazioni d'origine protette e delle indicazioni geografiche protette [Aceituna Aloreña de Málaga (DOP)]** 3
- ★ **Regolamento di esecuzione (UE) n. 1069/2012 della Commissione, del 31 ottobre 2012, recante iscrizione di una denominazione nel registro delle denominazioni d'origine protette e delle indicazioni geografiche protette [Newmarket Sausage (IGP)]** 5
- ★ **Regolamento di esecuzione (UE) n. 1070/2012 della Commissione, del 14 novembre 2012, recante modifica del regolamento (CE) n. 2535/2001 per quanto riguarda le importazioni preferenziali fuori contingente di latte e prodotti lattiero-caseari e il contingente di importazione di prodotti lattiero-caseari originari della Repubblica moldova** 7
- ★ **Regolamento (UE) n. 1071/2012 della Commissione, del 14 novembre 2012, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di accessori fusi per tubi filettati di ghisa malleabile, originari della Repubblica popolare cinese e della Thailandia** 10
- ★ **Regolamento (UE) n. 1072/2012 della Commissione, del 14 novembre 2012, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica originari della Repubblica popolare cinese** 28

Prezzo: 4 EUR

(segue)

IT

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

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

Regolamento di esecuzione (UE) n. 1073/2012 della Commissione, del 14 novembre 2012, recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di taluni ortofrutticoli 66

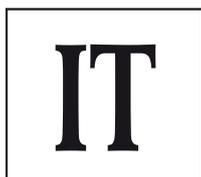
DECISIONI

2012/701/UE:

★ **Decisione di esecuzione della Commissione, del 13 novembre 2012, che modifica la decisione 2008/185/CE per quanto riguarda l'inclusione dell'Irlanda, dell'Irlanda del Nord e della provincia di Bolzano in Italia nell'elenco degli Stati membri o delle regioni indenni dalla malattia di Aujeszky [notificata con il numero C(2012) 7976] ⁽¹⁾..... 68**

2012/702/UE:

★ **Decisione di esecuzione della Commissione, del 13 novembre 2012, che modifica la decisione 2008/855/CE per quanto riguarda la spedizione in altri Stati membri di alcune carni e prodotti a base di carne provenienti dagli Stati membri interessati nel cui territorio vi sono zone elencate nella parte III del suo allegato [notificata con il numero C(2012) 7977] ⁽¹⁾..... 71**



⁽¹⁾ Testo rilevante ai fini del SEE

II

(Atti non legislativi)

REGOLAMENTI

REGOLAMENTO (UE) N. 1067/2012 DEL CONSIGLIO

del 14 novembre 2012

che modifica il regolamento (UE) n. 267/2012 concernente misure restrittive nei confronti dell'Iran

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea, in particolare l'articolo 215,

vista la decisione 2010/413/PESC del Consiglio, del 26 luglio 2010, concernente misure restrittive nei confronti dell'Iran ⁽¹⁾,

vista la proposta congiunta dell'alto rappresentante dell'Unione per gli affari esteri e la politica di sicurezza e della Commissione europea,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento (UE) n. 267/2012 del Consiglio ⁽²⁾ attua le misure di cui alla decisione 2010/413/PESC. Il regolamento dispone, tra l'altro, il congelamento di tutti i fondi e di tutte le risorse economiche appartenenti o posseduti, detenuti o controllati dalle persone, entità o organismi di cui ai suoi allegati VIII e IX.
- (2) La decisione 2012/635/PESC del Consiglio ⁽³⁾ prevede una deroga alle misure restrittive per tutelare la sicurezza energetica dell'Unione.
- (3) Poiché tale deroga rientra nell'ambito di applicazione del trattato, la sua attuazione richiede un'azione normativa a livello dell'Unione.
- (4) È opportuno pertanto modificare di conseguenza il regolamento (UE) n. 267/2012.

- (5) Al fine di garantire l'efficacia delle misure previste nel presente regolamento, esso dovrebbe entrare in vigore il giorno della pubblicazione,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Nel regolamento (UE) n. 267/2012 è inserito il seguente articolo:

«Articolo 28 bis

I divieti di cui all'articolo 23, paragrafi 2 e 3, non si applicano agli atti e alle transazioni compiuti con riguardo alle entità elencate nell'allegato IX:

- a) che sono titolari di diritti derivati da una concessione originaria prima del 27 ottobre 2010, da parte di un governo sovrano diverso dall'Iran, di un accordo di produzione condivisa di cui all'articolo 39, nella misura in cui tali atti e transazioni riguardino la partecipazione di tali entità a detto accordo;
- b) nella misura necessaria all'esecuzione, fino al 31 dicembre 2014, degli obblighi derivanti da contratti di cui all'articolo 12, paragrafo 1, lettera b), a condizione che tali atti e transazioni siano stati preventivamente autorizzati, caso per caso, dall'autorità competente in questione e che lo Stato membro interessato abbia informato gli altri Stati membri e la Commissione della sua intenzione di concedere un'autorizzazione.»

Articolo 2

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

⁽¹⁾ GU L 195 del 27.7.2010, pag. 39.

⁽²⁾ GU L 88 del 24.3.2012, pag. 1.

⁽³⁾ GU L 282 del 16.10.2012, pag. 58.

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

Fatto a Bruxelles, il 14 novembre 2012

Per il Consiglio
Il presidente
A. D. MAVROYIANNIS

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 1068/2012 DELLA COMMISSIONE**del 30 ottobre 2012****recante iscrizione di una denominazione nel registro delle denominazioni d'origine protette e delle indicazioni geografiche protette [Aceituna Aloreña de Málaga (DOP)]**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 510/2006 del Consiglio, del 20 marzo 2006, relativo alla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni d'origine dei prodotti agricoli e alimentari⁽¹⁾, in particolare l'articolo 7, paragrafo 4, primo comma,

considerando quanto segue:

- (1) A norma dell'articolo 6, paragrafo 2, primo comma, del regolamento (CE) n. 510/2006, la domanda di registrazione della denominazione «Aceituna Aloreña de Málaga», presentata dalla Spagna, è stata pubblicata nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*⁽²⁾.

- (2) Poiché alla Commissione non è stata notificata alcuna dichiarazione di opposizione ai sensi dell'articolo 7 del regolamento (CE) n. 510/2006, detta denominazione deve essere registrata,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

La denominazione che figura nell'allegato del presente regolamento è registrata.

Articolo 2

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

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

Fatto a Bruxelles, il 30 ottobre 2012

*Per la Commissione,
a nome del presidente*

Dacian CIOLOȘ
Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 93 del 31.3.2006, pag. 12.

⁽²⁾ GU C 69 del 7.3.2012, pag. 10.

ALLEGATO

Prodotti agricoli destinati al consumo umano elencati nell'allegato I del trattato:

Classe 1.6. Ortofrutticoli e cereali, freschi o trasformati

SPAGNA

Aceituna Aloreña de Málaga (DOP)

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 1069/2012 DELLA COMMISSIONE**del 31 ottobre 2012****recante iscrizione di una denominazione nel registro delle denominazioni d'origine protette e delle indicazioni geografiche protette [Newmarket Sausage (IGP)]**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 510/2006 del Consiglio, del 20 marzo 2006, relativo alla protezione delle indicazioni geografiche e delle denominazioni d'origine dei prodotti agricoli e alimentari ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 7, paragrafo 4, primo comma,

considerando quanto segue:

- (1) A norma dell'articolo 6, paragrafo 2, primo comma, del regolamento (CE) n. 510/2006, la domanda presentata dal Regno Unito per la registrazione della denominazione «Newmarket Sausage» è stata pubblicata nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾.

- (2) Poiché alla Commissione non è stata notificata alcuna dichiarazione di opposizione ai sensi dell'articolo 7 del regolamento (CE) n. 510/2006, occorre procedere alla registrazione della suddetta denominazione,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

La denominazione che figura nell'allegato del presente regolamento è registrata.

Articolo 2

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

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

Fatto a Bruxelles, il 31 ottobre 2012

*Per la Commissione,
a nome del presidente*

Dacian CIOLOȘ
Membro della Commissione

⁽¹⁾ GU L 93 del 31.3.2006, pag. 12.

⁽²⁾ GU C 69 del 7.3.2012, pag. 15.

ALLEGATO

Prodotti agricoli destinati al consumo umano elencati nell'allegato I del trattato:

Classe 1.2. Prodotti a base di carne

REGNO UNITO

Newmarket Sausage (IGP)

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 1070/2012 DELLA COMMISSIONE

del 14 novembre 2012

recante modifica del regolamento (CE) n. 2535/2001 per quanto riguarda le importazioni preferenziali fuori contingente di latte e prodotti lattiero-caseari e il contingente di importazione di prodotti lattiero-caseari originari della Repubblica moldova

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1234/2007 del Consiglio, del 22 ottobre 2007, recante organizzazione comune dei mercati agricoli e disposizioni specifiche per taluni prodotti agricoli (regolamento unico OCM) ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 144, paragrafo 1, e l'articolo 148, lettera c), in combinato disposto con l'articolo 4,

considerando quanto segue:

- (1) Il titolo 2, capo I, del regolamento (CE) n. 2535/2001 della Commissione, del 14 dicembre 2001, recante modalità di applicazione del regolamento (CE) n. 1255/1999 del Consiglio per quanto riguarda il regime di importazione di latte e prodotti lattiero-caseari e l'apertura di contingenti tariffari ⁽²⁾ si applica al contingente di importazione n. 09.4210 previsto dal regolamento (CE) n. 55/2008 del Consiglio ⁽³⁾ e assegnato alla Repubblica moldova fino al 2012. Il regolamento (UE) n. 581/2011 del Parlamento europeo e del Consiglio ⁽⁴⁾ ha prorogato l'applicazione del regolamento (CE) n. 55/2008 fino alla fine del 2015. Pertanto, è opportuno che il regolamento (CE) n. 2535/2001 tenga conto della proroga del contingente n. 09.4210.
- (2) Il titolo 2, capo II, del regolamento (CE) n. 2535/2001 prevede norme riguardanti le importazioni preferenziali fuori contingente nell'ambito di atti e accordi specifici. Ai fini di una corretta gestione delle importazioni, è opportuno che tali regole si applichino anche a tutte le altre importazioni preferenziali fuori contingente cui si applica l'articolo 2 di tale regolamento. Inoltre, per motivi di chiarezza e trasparenza, è opportuno che tali norme prevedano l'obbligo di specificare il dazio preferenziale all'importazione nella casella 24 della domanda di titolo e del titolo stesso.
- (3) È pertanto opportuno modificare di conseguenza il regolamento (CE) n. 2535/2001.
- (4) Le misure di cui al presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per l'organizzazione comune dei mercati agricoli,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Il regolamento (CE) n. 2535/2001 è così modificato:

- 1) al titolo 2, il testo del capo II è sostituito dal seguente:

*"CAPO II***Importazioni fuori contingente esclusivamente in base al titolo di importazione***Articolo 20*

1. Il presente capo si applica a:

- a) le importazioni preferenziali non soggette a contingenti e previste nei seguenti atti:
 - i) allegato I del protocollo n. 1 della decisione 1/98 del Consiglio di associazione CE/Turchia;
 - ii) allegato IV dell'accordo con il Sudafrica;
 - iii) allegato 2 dell'accordo fra la Comunità europea e la Svizzera sul commercio di prodotti agricoli;
- b) qualsiasi altra importazione preferenziale, non soggetta a contingenti, dei prodotti di cui all'allegato II, parte I, lettera J, del regolamento (CE) n. 376/2008.

2. Per le importazioni di cui al paragrafo 1, lettera a), i prodotti lattiero-caseari e le aliquote dei dazi applicabili sono indicati nell'allegato II del presente regolamento.

Articolo 21

1. La domanda di titolo e il titolo stesso recano:

- a) nella casella 8, il paese di origine;
- b) nella casella 20, una delle diciture elencate nell'allegato XVI.

2. Il titolo stesso reca nella casella 24, l'aliquota del dazio ridotto applicabile.

3. Il titolo obbliga ad importare dal paese indicato nella casella 8.

⁽¹⁾ GU L 299 del 16.11.2007, pag. 1.
⁽²⁾ GU L 341 del 22.12.2001, pag. 29.
⁽³⁾ GU L 20 del 24.1.2008, pag. 1.
⁽⁴⁾ GU L 165 del 24.6.2011, pag. 5.

Articolo 22

L'applicazione dell'aliquota del dazio ridotto è subordinata alla presentazione del titolo di importazione e di accettazione della dichiarazione di immissione in libera pratica, accompagnata dalla prova dell'origine."

(2) L'allegato I è sostituito dal testo di cui all'allegato del presente regolamento.

Articolo 2

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

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

Fatto a Bruxelles, il 14 novembre 2012

Per la Commissione
Il presidente
José Manuel BARROSO

ALLEGATO

«I, J»

CONTINGENTE TARIFFARIO NEL QUADRO DELL'ALLEGATO I DEL REGOLAMENTO (CE) N. 55/2008

Numero del contingente	Codice NC	Designazione delle merci ⁽¹⁾	Paese di origine	Anno di importazione	Contingente annuo dal 1° gennaio al 31 dicembre (in tonnellate) (in peso prodotto)		Dazio all'importazione (EUR/100 kg peso netto)
					Annualmente	Semestrale	
09.4210	0401 a 0406		Repubblica moldova				0
		Prodotti lattiero-caseari		Dal 1° luglio 2008 al 31 dicembre 2008		1 000	
				2009	1 000	500	
				2010 a 2015	1 500	750	

⁽¹⁾ Ferme restando le regole per l'interpretazione della nomenclatura combinata, la designazione delle merci è da considerarsi puramente indicativa, in quanto il regime preferenziale è determinato, ai fini del presente allegato, sulla base dei codici NC. Laddove vengono indicati gli ex codici NC, il regime preferenziale è determinato dall'applicazione combinata del codice NC e della corrispondente descrizione.»

REGOLAMENTO (UE) N. 1071/2012 DELLA COMMISSIONE

del 14 novembre 2012

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di accessori fusi per tubi filettati di ghisa malleabile, originari della Repubblica popolare cinese e della Thailandia

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ("regolamento di base") ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDURA

1. Apertura

(1) In data 16 febbraio 2012, la Commissione europea ("la Commissione") ha annunciato, con avviso pubblicato sulla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ ("avviso di apertura"), l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nell'Unione di accessori fusi per tubi filettati di ghisa malleabile, originari della Repubblica popolare cinese (in prosieguo, "RPC"), dell'Indonesia e della Thailandia ("i paesi in esame").

(2) Il procedimento è stato aperto in seguito a una denuncia presentata in data 3 gennaio 2012 dal Comitato per la difesa degli accessori fusi per tubi filettati di ghisa malleabile dell'Unione europea (*Defence Committee of Tube or Pipe Cast Fittings, of Malleable Cast Iron of the European Union* - in prosieguo "il denunziante") per conto di produttori che rappresentano oltre il 50% della produzione totale della UE di accessori fusi per tubi filettati di ghisa malleabile (in prosieguo "accessori filettati di ghisa malleabile"). La denuncia conteneva elementi atti a comprovare prima facie il dumping praticato per i suddetti prodotti e il grave pregiudizio da esso derivato, che è stato ritenuto sufficiente per giustificare l'apertura di un'inchiesta.

2. Parti interessate al procedimento

(3) La Commissione ha ufficialmente informato il denunziante, i produttori dell'Unione, i produttori esportatori, gli importatori non collegati, gli utilizzatori e i rappresentanti dei paesi esportatori dell'apertura dell'inchiesta. La Commissione ha inoltre informato i produttori in Argentina, paese preso in considerazione come eventuale paese di riferimento. Le parti interessate hanno avuto la possibilità comunicare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine fissato nell'avviso di apertura.

(4) Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per ottenere un'audizione.

(5) Dato l'elevato numero di produttori esportatori della RPC nonché di produttori e di importatori non collegati della UE, nell'avviso di apertura era stata considerata l'ipotesi di ricorrere al campionamento, in conformità all'articolo 17 del regolamento di base. Per consentire alla Commissione di decidere se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in caso affermativo, di selezionare un campione, tutti i produttori esportatori della RPC, i produttori della UE e gli importatori non collegati sono stati invitati a manifestarsi presso la Commissione e a fornire, come precisato nell'avviso di apertura, le informazioni fondamentali sulle loro attività in relazione agli accessori filettati di ghisa malleabile (definiti nella sezione B) per il periodo dall'1 gennaio 2011 al 31 dicembre 2011. Non è stato previsto un campionamento per i produttori esportatori di altri 2 paesi interessati, la Thailandia e l'Indonesia.

(6) Per consentire ai produttori esportatori della RPC di presentare domanda per ottenere, qualora lo desiderassero, il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato (*market economy treatment* - MET) o un trattamento individuale (*individual treatment* - IT), i servizi della Commissione hanno inviato appositi formulari ai produttori esportatori notoriamente interessati e alle autorità cinesi. 2 società hanno chiesto il MET ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base e 4 società hanno richiesto l'IT ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base.

(7) La Commissione ha comunicato ufficialmente ai produttori esportatori interessati della RPC, alle autorità cinesi e al denunziante le conclusioni relative al MET. Inoltre è stata data loro l'opportunità di comunicare le loro osservazioni per iscritto.

(8) Riguardo ai produttori UE, come debitamente spiegato al considerando 29, 6 produttori UE hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito a essere inclusi nel campione. In base alle informazioni ricevute dai produttori UE che hanno collaborato, la Commissione ha scelto un campione di 3 produttori UE sulla base dei volumi delle loro vendite.

(9) Come spiegato al considerando 31, hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inclusi nel campione 33 importatori non collegati. Sulla base delle informazioni da essi ricevute, la Commissione ha selezionato un campione di 9 importatori in funzione del volume delle loro importazioni e della loro collocazione geografica nell'Unione. Poiché un importatore non ha risposto al questionario, il campione finale è risultato quindi composto dai restanti 8 importatori.

⁽¹⁾ GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51.

⁽²⁾ GU C 44 del 16.2.2012, pag. 33.

- (10) Come spiegato al considerando 28, hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito a essere inclusi nel campione 12 produttori esportatori della RPC. Sulla base delle informazioni da essi ricevute, la Commissione ha selezionato un campione di 3 produttori esportatori della RPC aventi il maggior volume di esportazioni verso l'Unione.
- (11) La Commissione ha inviato questionari ai 3 produttori UE del campione, ai 3 produttori esportatori cinesi del campione, ai 3 produttori esportatori thailandesi, ai 3 produttori esportatori indonesiani, ai 9 importatori non collegati del campione e a 7 utenti.
- (12) Le risposte al questionario sono pervenute dai 3 produttori UE, dai 3 produttori esportatori cinesi, da 2 produttori esportatori thailandesi, da 1 produttore esportatore indonesiano e da 8 importatori non collegati. Nessun utente ha invece risposto al questionario.
- (13) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per determinare in via provvisoria il dumping, il conseguente pregiudizio e l'interesse dell'Unione. Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:
- (a) Produttori UE
- ATUSA Accesorios de Tuberia S.A., Salvatierra (Alava), Spagna
 - Berg Montana Fittings EAD, Montana, Bulgaria
 - Georg Fischer Fittings GmbH, Traisen, Austria
- (b) Produttori esportatori della RPC
- Hebei Jianzhi Casting Group Ltd., Yutian County, Hebei, PRC
 - Jinan Meide Casting Co., Ltd., Pingyin, Shandong, PRC
 - Qingdao Madison Industrial Co., Ltd., Jimo, Shandong, PRC
- (c) Produttori esportatori della Thailandia
- Siam Fittings Co., Ltd., Samutsakorn, Thailand;
 - BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd, Samutsakorn, Thailand
- (d) Produttore esportatore dell'Indonesia
- PT. Tri Sinar Purnama, Semarang, Indonesia
- (e) Importatori UE non collegati
- Crane Limited, Ipswich, Regno Unito
 - GEBO Armaturen GmbH, Schwelm, Germania
 - Hitachi Metals Europe GmbH, Düsseldorf, Germania
- MegaGroup Trade Holding B.V., Veghel, Paesi Bassi
- Raccorditalia s.r.l., Brugherio(MB), Italia
- (14) Data l'esigenza di calcolare un valore normale per i produttori esportatori della RPC cui non fosse riconosciuto il MET, è stata effettuata una visita di verifica per determinare il valore normale in base a dati relativi all'India, assunto a paese di riferimento, presso la seguente società:
- Jainson Industries, Jalandhar, Punjab, India
- 3. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame**
- (15) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra l'1 luglio 2011 e il 31 dicembre 2011 ("periodo dell'inchiesta" o "PI"). L'esame delle tendenze pertinenti alla valutazione del pregiudizio copre il periodo compreso tra il 2008 e la fine del periodo dell'inchiesta ("periodo in esame").
- B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**
- 1. Prodotto in esame**
- (16) Il prodotto in esame, così come descritto nell'avviso di apertura, è costituito da accessori fusi per tubi filettati di ghisa malleabile ("prodotto in esame"), attualmente classificato al codice NC ex 7307 19 10.
- (17) Esso è fabbricato a partire dalle seguenti materie prime principali: rottami metallici, coke/elettricità, sabbia (modellatura) e zinco (galvanizzazione). La prima fase del processo di fabbricazione è la fusione di rottami metallici nei cubilotti. Seguono la modellatura e la fusione delle varie forme che sono poi separate in singoli pezzi. I prodotti sono poi sottoposti a lunghi processi di ricottura per divenire malleabili e permetterne l'uso in applicazioni che richiedono ad esempio resistenza a vibrazioni o urti e a rapide variazioni di temperatura. Successivamente, gli accessori possono essere eventualmente galvanizzati. Nella fase finale, i prodotti vengono filettati.
- (18) Gli accessori filettati di ghisa malleabile sono usati per collegare due o più tubi, collegare un tubo a un apparecchio, deviare un flusso liquido o chiudere un tubo. Essi sono usati soprattutto in impianti a gas, idrici e di riscaldamento di edifici, residenziali e non ma anche nelle tubature delle raffinerie di petrolio. Gli accessori di ghisa malleabile hanno svariate forme: molto comuni sono i raccordi ad angolo retto, a "T", di accoppiamento, d'incrocio e di congiunzione. Alla fine, possono essere prodotti in forma sia galvanizzata che non.
- 2. Prodotto simile**
- (19) Il prodotto in esame e il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno della RPC, della Thailandia, dell'Indonesia e sul mercato interno dell'India - scelto come paese di riferimento - nonché il prodotto fabbricato e venduto nell'Unione dall'industria UE è risultato avere le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base. Essi sono pertanto provvisoriamente considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base ("il prodotto simile").

Contestazioni riguardanti la definizione del prodotto

- (20) Sono state presentate numerose contestazioni riguardo alla definizione del prodotto, soprattutto da parte di importatori ma anche da parte di autorità di uno Stato membro. In prosieguo, ciascuna viene affrontata separatamente.

Accessori elettro galvanizzati

- (21) Un importatore sostiene che gli "accessori elettro galvanizzati" devono essere esclusi dalla definizione di accessori filettati di ghisa malleabile perché la produzione di accessori elettro galvanizzati richiederebbe dopo la filettatura altre fasi di rifinitura, come il lavaggio, e una galvanizzazione elettrica aggiuntiva. Ciò comporterebbe vari miglioramenti della qualità e vantaggi rispetto agli accessori normali. È tuttavia chiaro che gli accessori elettro galvanizzati sono del tutto intercambiabili con quelli normali con cui condividono le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base. Essi saranno perciò considerati come prodotto in esame.

Componenti di base per raccordi a compressione

- (22) Lo stesso importatore importa componenti di base per raccordi a compressione che, poi, assembla insieme ad altre parti nel raccordo a compressione finito. È stato chiesto se componenti di base per raccordi a compressione rientrano nella definizione del prodotto in esame. È vero che questi elementi sono simili a raccordi e sono filettati ma non possono essere usati direttamente per collegare tubi: devono essere assemblati con altri elementi prima di divenire veri e propri giunti per tubature. Sebbene più costosi, sono intercambiabili con altri raccordi filettati e usati anche per collegare tubi, benché soprattutto nelle riparazioni più che nella posa di tubi nuovi. In via provvisoria, si conclude perciò che le componenti di base per raccordi a compressione rientrano nella definizione del prodotto in esame.

Accessori di ghisa a cuore bianco e a cuore nero

- (23) Alcune parti hanno sostenuto che gli accessori di ghisa malleabile prodotti e venduti dai produttori UE non erano comparabili a quelli prodotti ed esportati nell'UE dai paesi esportatori in esame perché quelli fabbricati nella UE sono in genere di ghisa a cuore bianco mentre quelli esportati sono di ghisa malleabile a cuore nero.
- (24) Come già aveva già concluso il regolamento (CE) n. 1784/2000 ⁽¹⁾ riguardo allo stesso prodotto, l'inchiesta ha dimostrato a titolo provvisorio che il mercato non distingue tra la ghisa a cuore bianco e nero di accessori che, a parte il tenore di carbonio, hanno caratteristiche molto simili, identici usi finali e sono quindi intercambiabili. Ciò è confermato dal fatto che gli importatori/operatori commerciali acquistano dai paesi in esame accessori di ghisa malleabile a cuore nero e dall'industria comunitaria quelli di ghisa malleabile a cuore bianco e li

vendono agli utenti senza distinguere tra i 2 tipi di materiale. Quanto agli utenti del prodotto in esame, l'inchiesta ha confermato che essi non danno importanza a distinzioni tra accessori di ghisa a cuore bianco e a cuore nero.

- (25) Ciò è ribadito anche dal fatto che gli accessori d'entrambi i tipi soddisfano la norma europea EN 10242 e la norma internazionale ISO 49, che fissano i requisiti di progetto e di funzionamento degli accessori di ghisa malleabile. Infine, sono ammessi entrambi i tipi di materiale usato.
- (26) Dato quanto precede, si conclude in via provvisoria che gli accessori di ghisa malleabile a cuore bianco fabbricati e venduti dai produttori UE vanno considerati come prodotti simili agli accessori di ghisa malleabile a cuore nero prodotti ed esportati nella UE dai paesi esportatori in esame.

Contestazione sulle importazioni di accessori non filettati

- (27) Un importatore importa piccole quantità di accessori non rifiniti che non sono filettati. La filettatura è successivamente apportata dall'importatore. Non essendo filettati, questi prodotti importati non sono considerati prodotto in esame.

Contestazione sulla definizione di "ghisa malleabile" nella Nomenclatura Combinata

- (28) Le autorità di uno Stato membro hanno evidenziato che, secondo le note esplicative della Nomenclatura Combinata ⁽²⁾, l'espressione "malleabile" si riferisce anche alla ghisa a grafite sferoidale (sinonimo di ghisa duttile). Benché nessuna parte interessata abbia mai segnalato durante il PI vendite di accessori filettati di ghisa duttile, nulla vieta che ciò sia possibile. Poiché tali accessori hanno identiche caratteristiche fisiche di base degli accessori filettati di ghisa malleabile sotto esame, è opportuno precisare che i prodotti di ferro dolce rientrano nel campo di applicazione del procedimento e delle misure.

C. CAMPIONAMENTO**1. Campionamento dei produttori dell'Unione**

- (29) Ai sensi dell'articolo 17 del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione basato sul volume rappresentativo massimo di vendite di accessori filettati di ghisa malleabile a clienti non collegati nell'UE che possa essere opportunamente esaminato entro l'arco di tempo disponibile. Il campione selezionato è composto da 3 produttori appartenenti a 2 gruppi societari, che rappresentano l'81% delle vendite di accessori filettati di ghisa malleabile a clienti non collegati nella UE, dei 6 produttori UE noti per fabbricare il prodotto simile. Ai sensi

⁽¹⁾ GU L 208 del 18.8.2000, pag. 8., considerando 14 e segg.

⁽²⁾ GU C 137 del 6.5.2011, pag. 1.

dell'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori UE e il denunziante sono stati consultati e tutte le parti interessate sono state invitate a presentare osservazioni sul campione proposto. Non sono pervenute osservazioni sulla selezione del campione.

2. Campionamento dei produttori esportatori nella RPC

- (30) In conformità all'articolo 17 del regolamento di base, il campione si è basato sul volume rappresentativo massimo di esportazioni che sia stato ragionevolmente possibile esaminare entro l'arco di tempo disponibile. Hanno inviato le informazioni sul campionamento richieste nell'allegato A dell'avviso di apertura, 12 produttori esportatori che rappresentano il 51% delle esportazioni cinesi verso l'UE durante il PI. Il campione selezionato si compone di 3 società che rappresentano l'88% del volume di esportazioni dalla RPC verso l'Unione realizzato dalle parti che hanno collaborato. Ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, sono stati consultati tutti i produttori esportatori interessati e le autorità cinesi. Non sono pervenute osservazioni sulla selezione del campione.

3. Campionamento degli importatori non collegati

- (31) In conformità all'articolo 17 del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione, basato sul volume rappresentativo massimo di importazioni nella UE e sulla collocazione geografica delle imprese, passibile di essere ragionevolmente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Complessivamente, 33 importatori non collegati hanno presentato le informazioni sul campionamento richieste nell'allegato B dell'avviso di apertura. Il campione inizialmente selezionato si compone di 6 importatori di 5 Stati membri, che rappresentano il 59% delle importazioni di accessori filettati di ghisa malleabile da parte di importatori UE che hanno collaborato. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti gli importatori sono stati consultati. In seguito alle osservazioni presentate, sono state inserite nel campione altre 3 società; ciò porta il campione definitivo a 9 importatori di 6 Stati membri, che rappresentano il 67% delle importazioni di accessori filettati di ghisa malleabile da parte di importatori UE che hanno collaborato. Non sono pervenute ulteriori osservazioni sul campione ampliato. Non avendo un importatore risposto al questionario, il campione finale è risultato quindi composto dai restanti 8 importatori.

D. DUMPING

1. Repubblica popolare cinese

1.1. Trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato (Market economy treatment - MET)

- (32) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, nelle inchieste antidumping relative a

importazioni originarie della RPC, il valore normale si calcola in conformità all'articolo 2, paragrafi da 1 a 6, per i fabbricanti per i quali sia stata accertata la rispondenza ai criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base.

- (33) Qui di seguito riassumiamo brevemente i criteri, per comodità di riferimento:

1. le imprese devono prendere le loro decisioni per rispondere a tendenze del mercato, senza interferenze da parte dello Stato; i costi devono riflettere valori di mercato;
2. le imprese devono utilizzare una sola serie ben definita di documenti contabili di base, soggetti a revisione contabile indipendente, in linea con le norme contabili internazionali e utilizzati per tutti gli scopi;
3. non devono esservi distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema a economia non di mercato;
4. la certezza del diritto e la stabilità dell'attività devono essere garantite da leggi che disciplinano il fallimento e la proprietà; e
5. le conversioni delle valute devono essere effettuate ai tassi di mercato.

- (34) Hanno chiesto il MET ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base e hanno compilato e inoltrato l'apposito modulo di richiesta, entro i termini prescritti, 2 produttori esportatori cinesi.

- (35) La Commissione ha raccolto tutte le informazioni ritenute necessarie e verificato presso la sede delle società in questione le informazioni presentate nella richiesta del MET.

- (36) Dalla verifica è emerso che nessuno dei 2 produttori esportatori che avevano chiesto il MET rispondeva ai criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base.

- (37) Sottoposti a revisione contabile, i conti dei 2 esportatori risultavano non conformi alle norme internazionali in materia di contabilità e i conti di un esportatore erano tra l'altro incompleti in quanto privi di un prospetto dei flussi di cassa. Emerge con tutta evidenza che essi non rispettano il criterio 2.

- (38) Un esportatore non ha dimostrato che il capitale conferito nel corso della sua privatizzazione fosse stato adeguatamente valutato; il secondo esportatore ha ricevuto sussidi statali, sotto forma di aliquota preferenziale per l'imposta sul reddito. Essi non soddisfano quindi il criterio 3.

- (39) Una società che ha chiesto il MET ha formulato osservazioni sulle informazioni comunicate. Pur non contestando nessuna di tali informazioni, ha tuttavia sollevato 3 importanti questioni.

- (40) In primo luogo, ha sostenuto che la determinazione del MET era illegale, in quanto avvenuta quasi 2 mesi dopo il termine prescritto. Su questo punto, si ricorda che il ritardo è stato soprattutto dovuto all'impossibilità di effettuare a una data precedente le visite di verifica per determinare il MET a causa dell'indisponibilità degli esportatori cinesi in quel momento. Si osservi che i tempi della determinazione non hanno avuto alcun impatto sui risultati.
- (41) In secondo luogo, ha sostenuto che l'asserita non conformità dei conti revisionati si fondava solo su motivi formali. In particolare, essa ha precisato che *“una procedura contabile che formalmente non soddisfi del tutto le norme IAS non costituisce una violazione del secondo criterio MET se non ha effetti negativi sui risultati finanziari della società.”* In proposito, vale la pena di notare che il criterio 2 non si riferisce in alcun modo ai risultati finanziari della società. L'affermazione è quindi infondata. Il criterio pertinente, *“documenti contabili soggetti a revisione contabile indipendente, in linea con le norme contabili internazionali”* è, di fatto, proprio un requisito formale. Va detto però che tutte le violazioni riscontrate erano relativamente gravi o per l'entità degli importi in questione o per il significato della violazione (un'analisi obbligatoria non era stata semplicemente effettuata).
- (42) Infine, si afferma che i benefici ricevuti in forma di aliquota preferenziale per l'imposta sul reddito non erano mai stati usati in passato per rifiutare la concessione del MET: In proposito, si precisa che ogni caso viene giudicato in modo a sé stante. Con il criterio 3 si esamina se gli esportatori cinesi subiscono distorsioni di rilievo dovuti al precedente sistema a economia non di mercato. È quanto avviene, nel caso in esame, riguardo ai sussidi statali, erogati essenzialmente sotto forma di aliquota preferenziale. Osservazioni generali come quelle presentate dall'esportatore cinese non sono perciò motivate in misura sufficiente.
- (43) In conclusione, entrambi i produttori esportatori non hanno dimostrato di aver rispettato i criteri 2 e 3. Il MET non può perciò essere concesso alle società in questione.
- 1.2. *Trattamento individuale (Individual treatment - IT)*
- (44) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, viene istituito un eventuale dazio applicabile su scala nazionale ai paesi che rientrano nel campo di applicazione di tale articolo, esclusi i casi in cui le società possano dimostrare di rispondere a tutti i criteri di cui all'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base.
- (45) Qui di seguito riassumiamo brevemente i criteri, per comodità di riferimento:
1. nel caso di imprese di proprietà interamente o parzialmente straniera o di joint venture, gli esportatori devono essere liberi di rimpatriare capitali e profitti;
 2. prezzi e quantitativi dei prodotti esportati, nonché condizioni e termini di vendita, devono poter essere stabiliti liberamente;
 3. la maggior parte delle azioni deve appartenere a privati. Funzionari pubblici, presenti nei Consigli d'amministrazione o che rivestano importanti funzioni direttive, devono essere in minoranza o deve essere dimostrato che la società è sufficientemente libera da ingerenze dello Stato;
 4. le conversioni del tasso di cambio devono avvenire ai tassi di mercato; e
 5. l'ingerenza dello Stato non sarà tale da consentire l'elusione dei dazi se si concedono aliquote di dazio diverse ai diversi esportatori.
- (46) Sia i produttori esportatori che non hanno soddisfatto i criteri TEM che il terzo produttore del campione hanno chiesto l'IT. Secondo le informazioni disponibili è stato provvisoriamente stabilito che tutti i produttori esportatori del campione soddisfacevano i requisiti dell'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base e che, quindi, potevano beneficiare dell'IT.
- 1.3. *Paese di riferimento*
- (47) In conformità all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base il valore normale per i produttori esportatori cui non è stato concesso il MET si determina in base al prezzo o al valore costruito di un paese terzo a economia di mercato (“paese di riferimento”).
- (48) Nell'avviso di apertura, la Commissione aveva dichiarato l'intenzione di scegliere l'Argentina come paese di riferimento appropriato per determinare il valore normale per la RPC e ha invitato tutte le parti interessate a presentare osservazioni al riguardo.
- (49) In merito alla scelta del paese di riferimento, numerosi esportatori e importatori hanno osservato che l'Argentina non sarebbe un paese di riferimento adeguato, soprattutto a causa del basso livello di concorrenza interna e del conseguente elevato livello dei prezzi sul suo mercato interno. Esistono effettivamente indizi per ritenere che 3 produttori nazionali si suddividano il mercato argentino. Secondo statistiche argentine, le importazioni sul mercato argentino sono irrilevanti, poiché i principali fornitori stranieri tradizionali, Brasile e Cina, sono penalizzati da elevati dazi antidumping.
- (50) Gli stessi esportatori e importatori hanno proposto la Thailandia, l'India e l'Indonesia come paesi di riferimento più adatti. In seguito alle osservazioni delle parti interessate, sono stati cercati fabbricanti argentini e indiani che collaborassero e infine ha accettato di collaborare un produttore argentino e uno indiano.
- (51) Analizzando le risposte ricevute, è emerso che i prezzi sul mercato interno indicati dall'unico produttore argentino che ha collaborato all'inchiesta erano effettivamente molto elevati, nettamente superiori sia ai prezzi di vendita dei produttori UE inseriti nel campione, sia al loro prezzo non pregiudizievole.

(52) È stato per contro constatato che il mercato indiano è altamente concorrenziale con 300 produttori circa (stima). I prezzi sul mercato interno indicati dell'esportatore indiano possono quindi essere considerati ragionevoli.

(53) Thailandia e Indonesia sono coinvolti nella stessa inchiesta ma essendo attivi solo pochi produttori in entrambi i paesi, i loro mercati interni sono meno competitivi rispetto a quello dell'India. Pertanto, si conclude provvisoriamente che l'India è un paese di riferimento appropriato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.

1.4. Valore normale

(54) Poiché a nessun esportatore cinese inserito nel campione è stato concesso il MET, il valore normale è stato calcolato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, usando l'India come paese terzo di riferimento a economia di mercato.

(55) È stato innanzitutto stabilito, per ciascun produttore esportatore interessato, se le vendite interne totali di accessori filettati di ghisa malleabile del produttore del paese di riferimento fossero rappresentative, se, cioè, il loro volume rappresentasse almeno il 5% del volume totale delle vendite all'esportazione del prodotto in esame verso l'UE, realizzate da ciascun produttore esportatore durante il PI. Ciò è stato verificato per 2 dei 3 produttori esportatori inclusi nel campione.

(56) Sono stati poi individuati quali tipi di prodotto - venduti sul mercato interno dalle società con le quali il produttore del paese di riferimento realizza vendite interne nel complesso rappresentative - fossero identici o direttamente comparabili ai tipi esportati verso la UE.

(57) Per ciascun tipo di prodotto - venduto dal produttore del paese di riferimento sul mercato interno e direttamente comparabile agli accessori filettati di ghisa malleabile esportati nella UE dai produttori esportatori - è stato accertato che le vendite interne fossero sufficientemente rappresentative. Le vendite sul mercato interno di un particolare tipo di prodotto sono state considerate sufficientemente rappresentative quando il volume di tale tipo di prodotto, venduto ad acquirenti indipendenti durante il PI, è stato pari o superiore al 5% del volume totale del tipo di prodotto comparabile esportato verso l'UE dal produttore esportatore.

(58) La Commissione ha quindi esaminato se per il produttore del paese di riferimento le vendite in quantità rappresentative di ciascun tipo di prodotto simile sul mercato interno, si potessero ritenere effettuate nell'ambito di normali operazioni commerciali. A tal fine è stata definita per ciascun tipo di prodotto la percentuale di vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il PI.

(59) Se il volume delle vendite di un tipo di prodotto venduto a un prezzo netto pari o superiore ai costi di produzione calcolati, rappresentava più dell'80% del volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto, e se il prezzo

medio ponderato per quel tipo di prodotto risultava pari o superiore ai costi di produzione, il valore normale veniva fondato sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno. Tale prezzo è stato calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite di quel tipo di prodotto realizzate sul mercato interno durante il PI.

(60) Se il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto non rappresentava più dell'80% del volume totale delle vendite di tale tipo, o se la media ponderata del prezzo di tale tipo di prodotto era inferiore al costo di produzione, il valore normale si basava sul prezzo effettivamente applicato sul mercato interno, calcolato come media ponderata delle sole vendite remunerative di quello stesso tipo di prodotto.

(61) I tipi di prodotto venduti in perdita non sono stati considerati come venduti nell'ambito di normali operazioni commerciali.

(62) Per le vendite di tipi di prodotti non effettuate nell'ambito di normali operazioni commerciali e per quelle non effettuate in quantità rappresentative sul mercato interno, è stato usato un valore normale costruito.

(63) Per costruire il valore normale, si aggiunge la media ponderata delle spese di vendita, generali e amministrative (*selling, general and administrative - SG&A*) sostenute e l'utile medio ponderato del solo produttore del paese di riferimento che ha collaborato, realizzato con vendite sul mercato interno del prodotto simile nel corso di normali operazioni commerciali durante il PI, al costo medio di fabbricazione durante il PI. Per costruire il valore normale di tipi di prodotto venduti sul mercato interno in quantità non rappresentative, è stata usata la media ponderata dei profitti e delle spese SG&A nel corso delle normali operazioni commerciali relative a tali vendite non rappresentative. I costi di produzione e le spese SG&A sono stati eventualmente aggiustati prima di essere usati per stabilire se le vendite erano avvenute durante normali operazioni commerciali e per costruire valori normali.

1.5. Prezzo all'esportazione

(64) Poiché ai produttori inclusi nel campione era stato concesso l'IT e hanno esportato e venduto il prodotto in esame nell'UE direttamente ad acquirenti UE indipendenti, il prezzo d'esportazione è stato calcolato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, cioè in base ai prezzi d'esportazione effettivamente pagati o pagabili.

1.6. Comparazione

(65) La comparazione tra valore normale e prezzo all'esportazione è stata effettuata franco fabbrica.

(66) Per un'equa comparazione tra valore normale e prezzo all'esportazione sono state considerate, e sono state debitamente aggiustate, le differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

(67) Aggiustamenti adeguati per caratteristiche fisiche, imposte indirette, costi di trasporto, di assicurazione, di movimentazione, di carico e accessori, d'imballaggio, di credito e per commissioni e spese bancarie sono stati effettuati tutte le volte che sono risultati essere ragionevoli, precisi e suffragati da prove verificate.

1.7. Margini di dumping

(68) Per le società inserite nel campione, il valore normale medio ponderato di ciascun tipo di prodotto simile calcolato per il paese di riferimento è stato comparato alla media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame, come stabilito dall'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.

(69) Su questa base, i margini di dumping medi ponderati provvisori, espressi come percentuale del prezzo CIF franco frontiera UE, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
Hebei Jianzhi	67,8 %
Jinan Meide	39,3 %
Qingdao Madison	32,1 %

(70) Il margine di dumping medio ponderato dei produttori esportatori che hanno collaborato all'inchiesta non inclusi nel campione è stato calcolato ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Il margine è stato calcolato in base ai margini calcolati per i produttori esportatori inseriti nel campione.

(71) Il margine di dumping calcolato per le società che hanno collaborato all'inchiesta non incluse nel campione è stato quindi fissato provvisoriamente al 42,3 %.

(72) Per tutti gli altri produttori esportatori della RPC, i margini di dumping sono stati calcolati in base ai dati disponibili, come dispone l'articolo 18 del regolamento di base. A tal fine, è stato stabilito anzitutto il livello di collaborazione comparando il volume delle esportazioni verso l'UE indicato dai produttori esportatori che hanno collaborato con le corrispondenti statistiche di Eurostat sulle importazioni.

(73) Poiché le parti che hanno collaborato rappresentavano più del 50% di tutte le esportazioni cinesi verso l'UE e l'industria si può considerare frammentata per l'elevato numero di produttori esportatori della RPC, il livello di collaborazione può essere considerato elevato. Poiché non ci sono motivi per ritenere che un produttore esportatore si sia volutamente astenuto dal collaborare, il margine di dumping residuo è stato fissato al livello della società inserita nel campione con il margine di dumping più elevato. Ciò è stato ritenuto opportuno perché non esistevano elementi per ritenere che le società che non hanno collaborato avessero praticato il dumping a un livello inferiore e per garantire l'efficacia delle misure.

(74) Su questa base, i margini di dumping medi ponderati provvisori, espressi come percentuale del prezzo CIF franco frontiera UE, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
Hebei Jianzhi	67,8 %
Jinan Meide	39,3 %
Qingdao Madison	32,1 %
Altre società che hanno collaborato	42,3 %
Tutte le altre società	67,8 %

2. Thailandia e Indonesia

2.1. Valore normale

(75) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha anzitutto calcolato, per ciascuno dei 3 produttori esportatori che hanno collaborato, se le vendite totali sul mercato interno del prodotto simile fosse rappresentativo, cioè se il volume totale di tali vendite rappresentasse almeno il 5% del volume totale delle sue vendite all'esportazione nell'UE del prodotto in esame. L'inchiesta ha stabilito che le vendite sul mercato interno del prodotto simile erano rappresentative per tutti i produttori esportatori della Thailandia e dell'Indonesia che hanno collaborato.

(76) La Commissione ha poi individuato tipi di prodotto, venduti sul mercato interno da società che realizzavano vendite nel complesso rappresentative, che fossero identici o direttamente comparabili a quelli venduti per essere esportati nell'Unione.

(77) Per ciascun tipo di prodotto in esame venduto dai produttori esportatori sui rispettivi mercati interni e ritenuto comparabile al tipo di prodotto in esame venduto per essere esportato nell'UE, è stato verificato se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative ai fini dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un particolare tipo di prodotto sono state considerate sufficientemente rappresentative se il volume di tale tipo di prodotto venduto ad acquirenti indipendenti durante il PI rappresentava almeno il 5% del volume totale del tipo di prodotto comparabile esportato verso la UE.

(78) La Commissione ha poi esaminato se le vendite di ciascun tipo del prodotto simile, effettuate sul mercato interno in quantità rappresentative, potessero considerarsi effettuate nell'ambito di normali operazioni commerciali ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A questo scopo è stata definita per ciascun tipo di prodotto la percentuale delle vendite remunerative ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il PI.

- (79) Se il volume delle vendite di un tipo di prodotto, venduto a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato, rappresentava più dell'80% del volume totale delle vendite di tale tipo e se il prezzo di vendita medio ponderato era pari o superiore al costo unitario, il valore normale per tipo di prodotto è stato calcolato come media ponderata di tutti i prezzi di vendita sul mercato interno del tipo di prodotto in questione.
- (80) Se il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto non rappresentava più dell'80% del volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto o se il prezzo medio ponderato di tale tipo era inferiore al costo unitario, il valore normale è stato basato sul prezzo effettivo del mercato interno, calcolato come prezzo medio ponderato delle sole vendite remunerative sul mercato interno del tipo di prodotto in questione.
- (81) I tipi di prodotto venduti in perdita non sono stati considerati come venduti nell'ambito di normali operazioni commerciali.
- (82) Per le vendite di tipi di prodotti non effettuate nell'ambito di normali operazioni commerciali e per quelle non effettuate in quantità rappresentative sul mercato interno, è stato usato un valore normale costruito.
- (83) Per costruire il valore normale, al costo medio di fabbricazione durante il PI si aggiungono la media ponderata delle spese SG&A sostenute e l'utile medio ponderato dei produttori esportatori interessati che hanno collaborato, ottenuto con vendite sul mercato interno del prodotto simile attraverso normali operazioni commerciali durante il PI. Per costruire il valore normale di tipi di prodotto venduti sul mercato interno in quantità non rappresentative, è stata usata la media ponderata dei profitti e delle spese SG&A nel corso delle normali operazioni commerciali relative a tali vendite non rappresentative.

2.2. Prezzo all'esportazione

- (84) Poiché tutte le esportazioni del prodotto in esame di esportatori thailandesi e indonesiani che hanno collaborato sono state effettuate ad acquirenti indipendenti nell'UE, il prezzo all'esportazione è stato calcolato in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, cioè in base ai prezzi all'esportazione effettivamente pagati o pagabili.

2.3. Comparazione

- (85) La comparazione tra valore normale e prezzo all'esportazione è stata effettuata franco fabbrica.
- (86) Per un'equa comparazione tra valore normale e prezzo all'esportazione sono state considerate, e sono state debitamente aggiustate, le differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.
- (87) Aggiustamenti adeguati per stadio commerciale, costi di trasporto, di assicurazione, di movimentazione, di carico

e accessori, d'imballaggio, di credito e per commissioni e spese bancarie sono stati effettuati tutte le volte che sono risultati essere ragionevoli, precisi e suffragati da prove verificate.

2.4. Margini di dumping

(a) Thailandia

- (88) Per le 2 società thailandesi che hanno collaborato, il valore normale medio ponderato di ciascun tipo di prodotto simile è stata comparato con il prezzo all'esportazione medio ponderato del corrispondente tipo di prodotto in esame, ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (89) Dato il livello di cooperazione, ritenuto elevato (il volume delle esportazioni delle 2 società thailandesi che hanno collaborato rappresentava più dell'80% del totale delle esportazioni thailandesi verso l'UE durante il PI), il margine di dumping per tutti gli altri produttori esportatori thailandesi è stato fissato al livello del margine di dumping più elevato delle 2 società che hanno collaborato.
- (90) Su questa base, i margini di dumping medi ponderati provvisori per le società thailandesi, espressi come percentuale del prezzo CIF franco frontiera UE, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd	15,9 %
Siam Fittings Co., Ltd	50,7 %
Tutte le altre società	50,7 %

(b) Indonesia

- (91) Per l'unica società che ha collaborato, il valore normale medio ponderato di ciascun tipo di prodotto simile è stato comparato al prezzo all'esportazione medio ponderato del corrispondente tipo di prodotto in esame, ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (92) Dato il livello di cooperazione, ritenuto elevato (il volume delle esportazioni dell'unica società indonesiana che ha collaborato rappresentava più dell'80 % del totale delle esportazioni indonesiane verso l'UE durante il PI), il margine di dumping per tutti gli altri produttori esportatori indonesiani è stato fissato al livello del margine di dumping più elevato della società che ha collaborato.
- (93) Su questa base, i margini di dumping medi ponderati provvisori, espressi come percentuale del prezzo CIF franco frontiera UE, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società	Margine di dumping
PT. Tri Sinar Purnama	11,0 %
Tutte le altre società	11,0 %

E. PREGIUDIZIO

1. Produzione dell'Unione

- (94) Durante il PI, nell'Unione il prodotto simile è stato fabbricato da 19 produttori. Come indicato al considerando 29, sono stati selezionati per il campione 2 gruppi di produttori UE, composti da 3 produttori UE che rappresentavano l'81 % della produzione totale UE del prodotto simile.

2. Definizione di industria dell'Unione

- (95) Ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base, i 6 produttori che fabbricavano il prodotto simile durante il PI costituiscono l'industria UE e saranno perciò di seguito denominati "l'industria UE".

3. Consumo dell'Unione

- (96) Il consumo dell'Unione si calcola in base al volume delle vendite dell'industria UE sul mercato dell'UE e al volume delle importazioni comunicato da Eurostat, aggiustato in base alle risultanze dell'inchiesta.
- (97) Il consumo dell'Unione è diminuito del 21 % tra il 2008 e 2009, è successivamente aumentato di 12 punti percentuali, a un livello inferiore del 9 % al consumo registrato all'inizio del periodo in esame.

Consumo dell'Unione (in t.)				
	2008	2009	2010	IP
Consumo dell'Unione	72 231	57 398	59 190	65 460
Indice	100	79	82	91

Fonte: dati della denuncia, Eurostat e risposte al questionario

4. Importazioni dai paesi interessati

4.1. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dai paesi interessati

- (98) La Commissione ha esaminato se le importazioni di accessori filettati di ghisa malleabile originari dei paesi interessati andassero valutate cumulativamente ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.

- (99) Il margine di dumping calcolato in relazione alle importazioni da ciascuno dei paesi interessati era superiore alla soglia minima di cui all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base (cfr. considerando 74, 90 e 93).

- (100) In volume, le importazioni in dumping dall'Indonesia rappresentavano solo il 2,5% circa di tutte le importazioni del prodotto simile verso l'UE durante il PI. Esse non possono perciò essere considerate la causa di un notevole pregiudizio all'industria UE ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base o delle disposizioni dell'accordo antidumping dell'OMC ⁽¹⁾.

- (101) Al tempo stesso, l'inchiesta ha stabilito, in questa fase provvisoria che la maggioranza delle importazioni dall'Indonesia può anche essere stata impropriamente dichiarata con un codice NC diverso, cioè 7307 99 10 anziché 7307 19 10 che è quello di solito pertinente per gli accessori fusi per tubi filettati di ghisa malleabile. Tutte quelle importazioni, o almeno gran parte di esse, dichiarate forse erroneamente sono comunque già incluse nel 2,5 % di cui al considerando precedente.

- (102) Si è pertanto deciso in via provvisoria di non cumulare tali importazioni con quelle in dumping dalla Thailandia e dalla RPC.

- (103) In volume, le importazioni in dumping dalla Thailandia e dalla RPC non possono essere considerate trascurabili dato che le loro quote di mercato raggiungono rispettivamente il 5,4 % e il 47,3 %, durante il PI.

- (104) La valutazione cumulativa è stata provvisoriamente considerata appropriata perché tra le importazioni da tali 2 paesi e il prodotto simile dell'UE, esistono condizioni di concorrenza comparabile, caratterizzate cioè dagli stessi canali di vendita e dalle stesse categorie di clienti. Di fatto, è stato dimostrato che in alcuni casi i prodotti importati dalla RPC e dalla Thailandia erano stati venduti attraverso gli stessi distributori.

- (105) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso in via provvisoria che essendo stati soddisfatti tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base, le importazioni dalla Thailandia e dalla RPC sono state pertanto esaminate cumulativamente. Esse vengono qui denominate "importazioni dai 2 paesi interessati".

4.2. Volume e quota di mercato delle importazioni dai 2 paesi interessati

- (106) Il volume delle importazioni del prodotto in esame da parte dei 2 paesi interessati verso l'Unione è aumentato del 15% nel corso del periodo considerato. Inizialmente, le importazioni sono diminuite del 16% tra il 2008 e 2009 a causa della diminuzione del consumo di cui al considerando 97; esse sono aumentate del 31% in modo sostanziale successivamente fino al PI.

⁽¹⁾ V. decisione della Commissione del 3 marzo 1998, 98/175/CE, GU L 63 del 4.3.98, pag. 32, considerando 2.

Volume delle importazioni nell'Unione (in t.)				
	2008	2009	2010	PI
RPC	26 188	22 413	22 065	30 786
Indice	100	86	84	118
Thailandia	3 723	2 681	3 331	3 485
Indice	100	72	89	94
2 paesi interessati	29 911	25 094	25 396	34 271
Indice	100	84	85	115

Fonte: Eurostat e risultati dell'inchiesta

- (107) La quota di mercato delle importazioni in dumping dai 2 paesi interessati è aumentata di 11 punti percentuali, dal 41,7% al 52,7% nel corso del periodo in esame. La crescita è avvenuta soprattutto tra il 2010 e il PI, durante un periodo di ripresa della domanda.

Quota di mercato dell'Unione				
	2008	2009	2010	PI
RPC	36,5 %	39,3 %	37,7 %	47,3 %
Indice	100	108	103	129
Thailandia	5,2 %	4,7 %	5,7 %	5,4 %
Indice	100	91	110	103
2 paesi interessati	41,7 %	44,0 %	43,4 %	52,7 %
Indice	100	106	104	126

Fonte: dati della denuncia, Eurostat e risposte al questionario

4.3. Prezzi delle importazioni dai 2 paesi interessati e sottoquotazione dei prezzi

(a) Andamento dei prezzi

- (108) La tabella che segue riporta il prezzo medio delle importazioni in dumping dai 2 paesi interessati, alla frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, quale risulta dai dati Eurostat. Nel periodo considerato, il prezzo medio delle importazioni dai 2 paesi interessati è continuamente aumentato per un totale del 14 %.

Prezzi all'importazione (EUR/t)				
	2008	2009	2010	PI
RPC	1 428	1 557	1 631	1 676

Prezzi all'importazione (EUR/t)				
	2008	2009	2010	PI
Indice	100	109	114	117
Thailandia	2 126	2 208	2 036	2 148
Indice	100	104	96	101
2 paesi interessati	1 515	1 626	1 679	1 721
Indice	100	107	111	114

Fonte: Eurostat

(b) Sottoquotazione dei prezzi (*price undercutting*)

- (109) Per ciascun tipo di prodotto sono stati comparati i prezzi di vendita rispettivamente dei produttori esportatori cinesi e dei fabbricanti dell'Unione inclusi nel campione. A tal fine, i prezzi dei produttori dell'Unione inseriti nel campione fatturati ad acquirenti indipendenti sono stati comparati con i prezzi dei produttori esportatori dei 2 paesi interessati. Sono stati introdotti eventuali aggiustamenti per tener conto di differenze nello stadio commerciale (in particolare, per vendite OEM) e di costi successivi all'importazione.
- (110) Dalla comparazione è emerso che durante il PI le importazioni del prodotto in esame originario della Thailandia e della RPC sono state vendute nell'UE a prezzi inferiori a quelli dell'industria UE, con una differenza percentuale compresa tra il 25 % e il 55 %.

5. Situazione dell'industria dell'Unione

- (111) Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5 del regolamento di base, nell'esame dell'incidenza delle importazioni in dumping sull'industria UE era compresa una valutazione di tutti i fattori e indicatori economici in rapporto con la situazione dell'industria UE nel periodo considerato. I dati di seguito presentati si riferiscono a tutti i produttori dell'Unione riguardo a produzione, capacità di produzione, utilizzo degli impianti, vendite e quote di mercato e ai produttori dell'Unione inclusi nel campione riguardo a tutti gli altri indicatori. Riguardo agli indicatori basati su produttori inseriti nel campione, poiché il campione era composto da soli 2 gruppi di produttori, per motivi di riservatezza nelle tabelle che seguono non sono stati indicati i dati aggregati effettivi; per evidenziare la tendenza degli indicatori, sono stati invece presentati solo gli indici.

5.1. Produzione, capacità di produzione e utilizzo degli impianti

- (112) I volumi di produzione dell'Unione hanno subito un drastico calo del 39% tra il 2008 e il 2009 riducendosi poi ulteriormente, sia pur di poco, nonostante un aumento del consumo di 12 punti percentuali negli anni seguenti, come indicato al considerando 97.

Volume di produzione dell'Unione (in t.)				
Tutti i produttori	2008	2009	2010	PI
Consumo dell'Unione	55 726	33 780	32 303	32 646
Indice	100	61	58	59

Fonte: dati della denuncia e risposte al questionario

- (113) La capacità produttiva dell'industria UE è diminuita del 21% durante il periodo considerato, soprattutto tra il 2008 e il 2009. La ragione principale della riduzione della capacità produttiva è stata la chiusura di 3 fabbricanti dell'Unione nel corso del periodo in esame.

Capacità produttiva dell'Unione (in t.)				
Tutti i produttori	2008	2009	2010	PI
Capacità produttiva	90 400	75 440	71 440	71 440
Indice	100	83	79	79

Fonte: dati della denuncia e risposte al questionario

- (114) Nonostante la riduzione della capacità produttiva, l'utilizzo degli impianti da parte dell'industria UE è diminuito del 26%, soprattutto tra il 2008 e il 2009.

Utilizzo della capacità di produzione dell'Unione				
Tutti i produttori	2008	2009	2010	PI
Utilizzo della capacità di produzione	62 %	45 %	45 %	46 %
Indice	100	73	73	74

Fonte: dati della denuncia e risposte al questionario

5.2. Scorte

- (115) Il volume delle scorte è diminuito del 23% durante il periodo considerato, in linea con il calo dei volumi di produzione e di vendita dell'industria UE.

Scorte (in t.)				
Campione	2008	2009	2010	PI
Indice	100	91	75	77

Fonte: risposte al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

5.3. Volume delle vendite e quota di mercato

- (116) Il volume delle vendite di tutti i produttori dell'Unione sul mercato UE è nettamente diminuito del 25% tra il 2008 e 2009 a causa del calo della domanda. Ma, dopo

il 2009 la domanda è notevolmente aumentata nell'Unione, come indicato al considerando 97, ma le vendite dell'Unione sono rimaste ai bassi livelli del 2009 fino alla fine del periodo in esame.

Volume delle vendite dell'Unione (in t.)				
Tutti i produttori	2008	2009	2010	PI
Vendite dell'Unione	34 210	25 702	26 717	25 333
Indice	100	75	78	74

Fonte: risposte al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

- (117) La quota di mercato dell'industria UE ha continuato a diminuire fino a perdere 9 punti percentuali, cioè il 18 %, durante il periodo in esame mentre la quota di mercato delle importazioni in dumping è aumentata di 11 punti percentuali durante lo stesso periodo, come indicato al considerando 107.

Quota di mercato dell'Unione				
Tutti i produttori	2008	2009	2010	PI
Vendite dell'Unione	47,7 %	45,1 %	45,6 %	38,9 %
Indice	100	95	96	82

Fonte: dati della denuncia, Eurostat e risposte al questionario

5.4. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

- (118) I produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno potuto aumentare i prezzi di vendita solo in misura modesta del 4% durante il periodo in esame. A causa delle quantità sempre maggiori di importazioni in dumping sul mercato dell'Unione, tale aumento è stato inferiore all'aumento dei costi.

Prezzo medio dell'Unione (per t.)				
Campione	2008	2009	2010	PI
Indice	100	103	103	104

Fonte: risposte al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

5.5. Redditività, utile sul capitale investito e flusso di cassa

- (119) La redditività dell'industria UE è stata calcolata esprimendo il profitto netto al lordo delle imposte, ottenuto vendendo il prodotto simile ad acquirenti indipendenti sul mercato UE, come percentuale del fatturato di tali vendite. Se la redditività dell'industria UE era soddisfacente all'inizio del periodo in esame, essa era quasi del tutto scomparsa nel 2009. Nonostante un successivo lieve recupero, è rimasta per tutto il resto del periodo in esame largamente al di sotto del livello non pregiudizievole.

- (120) Anche l'indicatore rappresentato dall'utile sul capitale investito, espresso come percentuale di utile sul valore contabile netto degli investimenti, ha seguito l'andamento della redditività.

Redditività e utile sul capitale investito (<i>return on investments</i> - ROI)				
Campione	2008	2009	2010	PI
Redditività (indice)	100	8	38	37
ROI (indice)	100	1	36	40

Fonte: risposte al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

- (121) Il flusso di cassa da attività operative ha subito una diminuzione costante complessiva del 64 % nel corso del periodo in esame, fino a livelli molto bassi durante il PI.

Flusso di cassa (in EUR)				
Campione	2008	2009	2010	PI
Indice	100	55	58	36

Fonte: risposte al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

5.6. Crescita

- (122) Come indicato al considerando 97, il consumo dell'Unione è molto aumentato tra il 2009 e il PI (8 000 t.), ma il volume delle importazioni in dumping è aumentato di 9 000 t. nello stesso periodo, come indicato al considerando 106. La crescita del mercato dell'UE tra il 2009 e il PI è stata perciò interamente assorbita dalle importazioni in dumping, mentre le vendite dell'industria UE sono rimaste al livello molto basso del 2009. Ciò dimostra pertanto che l'industria UE non ha potuto beneficiare della crescita del consumo dell'Unione a causa dell'aumento della quota di mercato delle importazioni in dumping dai 2 paesi in esame.

5.7. Investimenti e capacità di reperire capitali

- (123) L'andamento degli investimenti effettuati nel periodo in esame dai produttori dell'Unione inseriti nel campione è illustrato nella tabella che segue:

Investimenti netti (in EUR)				
Campione	2008	2009	2010	PI
Indice	100	65	41	76

Fonte: risposte al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

- (124) Come mostra la tabella, tra il 2008 e il 2010 i produttori dell'Unione hanno diminuito gli investimenti in misura notevole. Tendenza che si è invertita durante il PI, quando gli investimenti si sono nettamente ripresi pur senza raggiungere al livello registrato all'inizio del periodo in esame.

5.8. Capacità di reperire capitali

- (125) A causa dell'insufficiente redditività (v. considerando 119), nelle attuali circostanze alcuni produttori UE hanno incontrato difficoltà a reperire capitali per investimenti futuri. Sul problema del reperimento di capitali grava anche il livello insoddisfacente di utile sul capitale investito.

5.9. Occupazione, produttività e costo del lavoro

- (126) L'andamento dell'occupazione in equivalenti tempo pieno (ETP) non si discosta da quello dei volumi di produzione (v. considerando 112); ciò indica che l'industria UE ha cercato di razionalizzare i costi di produzione quando ciò è risultato necessario. L'industria UE ha cercato di adattare la forza lavoro al peggioramento della situazione del mercato, provocando una diminuzione complessiva dell'occupazione del 36% durante il periodo considerato.

Occupazione (in ETP)				
Campione	2008	2009	2010	PI
Indice	100	75	67	64

Fonte: risposte al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

- (127) Malgrado i tentativi dell'industria UE di allineare l'occupazione al peggioramento della situazione del mercato, l'output pro ETP dei produttori della UE è diminuito del 19% tra il 2008 e il 2009. La situazione è poi migliorata, pur arrestandosi a un livello del 9% inferiore rispetto a quello all'inizio del periodo in esame.

Produttività (t./ETP)				
Campione	2008	2009	2010	PI
Indice	100	81	87	91

Fonte: risposte al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

- (128) Nel periodo in esame, il costo medio del lavoro nell'industria UE è aumentato del 12%.

Costo del lavoro (EUR/ETP)				
Campione	2008	2009	2010	PI
Indice	100	106	112	112

Fonte: risposte al questionario dei produttori dell'Unione inseriti nel campione

5.10. Entità del margine di dumping

- (129) I margini di dumping delle importazioni dai 2 paesi in esame, come specificato ai considerando 74 e 90, sono elevati. Dati il volume, la quota di mercato e i prezzi delle importazioni in dumping, l'incidenza dei margini di dumping può essere considerata sostanziale.

5.11. Ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping

- (130) Accessori filettati di ghisa malleabile originari del Brasile, della Repubblica ceca, del Giappone, della Repubblica popolare cinese, della Repubblica di Corea e della Thailandia erano già oggetto di misure ⁽¹⁾ adottate tra il 2000 e il 2005 ⁽²⁾ ("misure precedenti"). La buona redditività dell'industria UE all'inizio del periodo (v. considerando 119) suggerisce che le misure abbiano portato un sollievo temporaneo all'industria UE. L'aumento del volume delle importazioni in dumping hanno, tuttavia, posto fine a tale periodo piuttosto positivo. Si noti poi che la quota di mercato combinata dei 6 paesi interessati dalle misure precedenti non ha mai superato il 29% ⁽³⁾ mentre i 2 paesi esaminati nell'inchiesta attuale detenevano durante il PI una quota di mercato del 52,7% (v. considerando 197).

6. Conclusioni relative al pregiudizio

- (131) Gli indicatori del pregiudizio denunciano un andamento negativo durante il periodo in esame. Spiccano soprattutto gli indicatori relativi a redditività, volumi di produzione, utilizzo degli impianti, volumi di vendita e quota di mercato: tutti evidenziano una chiara tendenza al deterioramento.
- (132) Al tempo stesso, le importazioni di accessori filettati di ghisa malleabile dai 2 paesi in esame aumentavano considerevolmente la loro quota di mercato (v. considerando 107) sottoquotando i prezzi dell'industria UE fino al 55% durante il PI (v. considerando 110).
- (133) Alla luce di quanto sopra esposto si conclude in via provvisoria che l'industria UE ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

F. NESSO DI CAUSALITÀ

1. Introduzione

- (134) Ai sensi dell'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, si è esaminato se le importazioni in dumping originarie della RPC abbiano arrecato all'industria UE un pregiudizio che possa essere considerato grave. Sono stati esaminati anche altri fattori noti, diversi dalle importazioni in dumping, che avrebbero potuto danneggiare l'industria UE nello stesso periodo, affinché l'eventuale pregiudizio causato da tali fattori non sia di attribuito alle importazioni in dumping.

2. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- (135) Tra il 2008 e il PI, il volume delle importazioni in dumping dei 2 paesi in esame è aumentato del 15% in un mercato che si è contratto del 9%; ciò ha provocato un incremento della loro quota di mercato nella UE, passata dal 41,7% al 52,4%.

⁽¹⁾ GU L 55 del 29.2.2000, pag. 3 (provvisorie), GU L 208 del 18.8.2000, pag. 8 (definitive).

⁽²⁾ In seguito all'ampliamento della UE, le misure contro la Repubblica ceca sono scadute in data 1 maggio 2004.

⁽³⁾ GU L 55 del 29.2.2000, pag. 3, considerando 146.

- (136) L'incremento delle importazioni oggetto di dumping del prodotto interessato dai 2 paesi in esame nel periodo considerato è coinciso con una tendenza al ribasso della maggior parte degli indicatori del pregiudizio per l'industria UE. L'industria UE ha perso 8,7 punti percentuali di quota di mercato e ha dovuto ridurre la sua produzione del 41%. La significativa sottoquotazione del prezzo ha impedito all'industria UE di trasferire in misura accettabile l'aumento dei costi di produzione sui prezzi di vendita; ciò ha dato luogo causato a livelli bassissimi di redditività durante il PI.

- (137) Si conclude perciò in via provvisoria che le importazioni in dumping a basso prezzo dai 2 paesi in esame, giunte sul mercato della UE in grandi e sempre crescenti quantità e in grado di sottoquotare in misura significativa i prezzi dell'industria UE nell'intero periodo esaminato, stanno causando un notevole pregiudizio all'industria UE.

3. Effetto di altri fattori

3.1. Importazioni da altri paesi terzi

- (138) Eurostat riferisce di notevoli importazioni dall'India a prezzi molto bassi per tutto il periodo in esame, ma non è detto che esse riguardino il prodotto in esame e non altri prodotti registrati con lo stesso codice NC.
- (139) Per altri paesi terzi, esistono tracce di quantità limitate importate nell'intero periodo considerato. La quota di mercato complessiva delle importazioni da paesi diversi dai 2 paesi in esame si è ridotta di 2,1 punti percentuali ed è passata dal 10,5% al 8,4%.

- (140) La seconda maggior fonte di importazioni durante il PI (Indonesia, Brasile e Turchia) deteneva quote di mercato tra l'1,3% e l'1,6%, a seconda; ciascuno di questi paesi hanno perso quote di mercato nel periodo considerato.

Quota di mercato delle importazioni				
	2008	2009	2010	PI
Brasile	3,6 %	3,8 %	4,0 %	1,5 %
Indonesia	1,8 %	2,5 %	1,9 %	1,6 %
Turchia	1,6 %	2,0 %	1,9 %	1,3 %
Altri paesi	3,6 %	2,5 %	3,2 %	4,0 %
Totale	10,5 %	10,8 %	11,0 %	8,4 %
Indice	100	105	104	80

Fonte: Eurostat

- (141) Date le quantità limitate e la tendenza a decrescere, si può concludere che le importazioni da paesi terzi diversi dai paesi in esame non sembrano aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria UE durante il PI.

3.2. Andamento delle esportazioni dell'industria UE

- (142) Nel periodo considerato, le esportazioni dell'industria UE sono diminuite in modo costante del 34 %.

Vendite all'esportazione (in t.)				
Campione	2008	2009	2010	PI
Vendite all'esportazione	7 134	5 043	4 969	4 700
Indice	100	71	70	66

Fonte: risposte al questionario dei produttori inclusi nel campione

- (143) Durante l'intero periodo in esame, le vendite all'esportazione hanno rappresentato solo il 13/15 % della produzione dell'industria UE. Non sembra quindi che esse abbiano contribuito in misura sensibile al pregiudizio subito dall'industria UE durante il PI.

3.3. Andamento del consumo dell'Unione

- (144) Come indicato al considerando 97, il consumo dell'Unione è diminuito del 21% tra il 2008 e 2009, dando luogo a una diminuzione delle vendite dell'industria UE del 25% nel corso dello stesso periodo. Dopo il 2009, tuttavia, il consumo dell'Unione è notevolmente aumentato, di circa 8 000 t., mentre il volume delle importazioni in dumping è aumentata di circa 9 000 t. nello stesso periodo, come indicato al considerando 106. La crescita del mercato dell'UE tra il 2009 e il PI è stata perciò interamente assorbita dalle importazioni in dumping, mentre le vendite dell'industria UE sono rimaste al livello molto basso del 2009.

- (145) Alcune parti interessate sostengono che un'importante causa di pregiudizio sia stata la crisi del mercato spagnolo delle costruzioni che, secondo la denuncia, si è ripercossa su ATUSA, società spagnola e una delle principali società denunzianti. D'altra parte, ATUSA è attiva in gran parte degli Stati membri della UE e l'incidenza effettiva della crisi edilizia spagnola si limita alle sue vendite in Spagna, paese che non è mai stato il suo principale mercato. Il quadro pregiudizievole è comunque chiaro per entrambi i gruppi di società che formano il campione, per tutti i denunzianti e per l'industria UE nel suo insieme. In ogni caso, l'analisi del pregiudizio non si è limitata alle prestazioni di un produttore UE o di un mercato nazionale ma si è estesa all'intera industria UE.

- (146) Altre parti interessate sostengono che il pregiudizio causato dall'andamento negativo del consumo nell'Unione non fosse dovuto a importazioni in dumping ma da effetti di sostituzione. In proposito va notato che l'anda-

mento negativo del consumo nell'Unione può aver causato pregiudizio ai produttori della UE. Tale pregiudizio è stato però accentuato dall'aumento costante delle importazioni in dumping in un mercato in via di contrazione. Come indicato sopra, della recente ripresa del consumo nell'Unione hanno approfittato solo le importazioni in dumping, i produttori della UE essendo impossibilitati ad aumentare i volumi di vendita.

3.4. Problemi strutturali dei produttori della UE

- (147) Alcune parti interessate sostengono che Georg Fischer ("GF") ha continuato ad avere profitti, nonostante i suoi prezzi elevati, mentre gli altri produttori della UE non hanno dato risultati soddisfacenti. Secondo loro, che il pregiudizio subito dall'industria UE sarebbe dovuto a problemi strutturali e non alle importazioni in dumping. Anche FG ha però subito effetti negativi, perso quote di mercato e parte del suo margine di profitto. Il numero di dipendenti e la produzione sono calati entrambi. L'affermazione secondo cui FG non avrebbe subito pregiudizio è perciò inaccettabile.

- (148) Inoltre, tutti i produttori della UE, FG compresa, hanno subito la pressione esercitata sui prezzi dalle importazioni in dumping.

- (149) Analogamente, altre parti interessate sostengono che anche Berg Montana, controllata bulgara di ATUSA, ha continuato a fare profitti: Ciò confermerebbe che il pregiudizio avrebbe cause diverse dalle importazioni in dumping. Ma le importazioni cinesi hanno inciso negativamente anche su Berg Montana: Produzione, utilizzo degli impianti e livelli occupazionali sono diminuiti in misura significativa. Poiché Berg Montana vende per lo più a società collegate del gruppo ATUSA, non è corretto esaminare la sua redditività senza esaminare anche il risultato finanziario del gruppo nel suo insieme, poiché la redditività di Berg Montana è influenzata dai prezzi di trasferimento – e, in generale, il gruppo ATUSA è di fatto in perdita. Neppure la tesi secondo cui Berg Montana non avrebbe subito pregiudizio può perciò essere accolta.

- (150) Si potrebbe sostenere che il calo del 9% della produttività del lavoro tra il 2008 e il PI, di cui al considerando 127, sia segno di un problema strutturale. Ma tale calo si è verificato in un periodo in cui l'industria UE riduceva l'occupazione complessiva del 36% e la produzione del 41%. Ciò dimostra che i produttori della UE sono stati costantemente costretti a subire nelle loro operazioni la pressione del mercato dovuta a importazioni in dumping e la temporanea debolezza della domanda. In questo contesto economico poco incoraggiante, una diminuzione del 9% della produttività del lavoro può essere considerata esigua.

4. Conclusioni relative al nesso di causalità

- (151) Dall'analisi di cui sopra risulta che le importazioni dai 2 paesi in esame sono aumentate in termini di quantità e hanno notevolmente aumentato la loro quota di mercato nel periodo considerato. I maggiori quantitativi penetrati

nel mercato dell'Unione a prezzi di dumping sono stati inoltre venduti a prezzi nettamente inferiori a quelli dell'industria UE.

- (152) Sono stati analizzati anche altri fattori che avrebbero potuto arrecare pregiudizio all'industria UE. In proposito, è stato accertato che né le importazioni da altri paesi terzi, né le esportazioni dell'industria UE né l'andamento del consumo dell'Unione sembrano essere tali da rompere il nesso di causalità stabilito tra le importazioni in dumping e il pregiudizio subito dall'industria UE durante il PI.
- (153) Secondo l'analisi che precede, che ha chiaramente distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria UE dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni in dumping, si conclude in via provvisoria che le importazioni originarie della RPC e della Thailandia hanno causato all'industria comunitaria un pregiudizio grave ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

G. INTERESSE DELL'UNIONE

1. Osservazione preliminare

- (154) In conformità all'articolo 21 del regolamento di base, è stato valutato se, nonostante le conclusioni provvisorie relative al dumping pregiudizievole, esistessero ragioni valide per concludere che adottare misure antidumping provvisorie non sarebbe nell'interesse dell'Unione in questo specifico caso. A tal fine, in conformità all'articolo 21, paragrafo 1 del regolamento di base, sono stati considerati, tenendo conto di tutti gli elementi di prova presentati, tanto il probabile impatto delle eventuali misure su tutte le parti interessate dal presente procedimento quanto le probabili conseguenze della decisione di non adottare misure.

2. Industria dell'Unione

- (155) Tutti i produttori noti della UE sono favorevoli all'istituzione di misure antidumping. Si ricorda che la maggior parte degli indicatori di pregiudizio denunciavano un andamento negativo e che soprattutto quelli relativi ai volumi di produzione e di vendita, alla quota di mercato e ai risultati finanziari dell'industria UE, come redditività e utile sul capitale investito, hanno subito duri contraccolpi.
- (156) È prevedibile che, con l'istituzione delle misure, il calo dei prezzi e la perdita di quota di mercato siano mitigati e che i prezzi di vendita dell'industria UE comincino a risalire, con conseguente significativo miglioramento della sua situazione finanziaria.
- (157) Se invece non dovessero essere istituite misure antidumping, è probabile che la situazione finanziaria e di mercato dell'industria UE continui a peggiorare. In tale ipotesi, l'industria UE perderebbe quote di mercato, non essendo più in grado di seguire l'andamento dei prezzi di mercato determinati dalle importazioni in dumping dai paesi in esame. I probabili effetti implicherebbero

ulteriori tagli della produzione e la chiusura di impianti nell'Unione, con conseguenti perdite di posto di lavoro.

- (158) Tenendo conto dei fattori suesposti, si conclude in via provvisoria che l'istituzione delle misure antidumping sarebbe chiaramente nell'interesse dell'industria UE.

3. Importatori

- (159) Come indicato al considerando 31, hanno collaborato all'inchiesta 32 importatori non collegati le cui importazioni rappresentavano il 45% circa delle importazioni totali dai 2 paesi in esame. In generale, gli importatori si oppongono all'istituzione di misure antidumping. Nella maggior parte dei casi, tuttavia, l'incidenza delle misure appare limitata. Spesso, infatti, il prodotto in esame rappresenta solo una piccola parte dell'attività complessiva degli importatori. Alcuni importatori acquistano già accessori filettati di ghisa malleabile da altre fonti e gli importatori che ancora acquistano solo dai 2 paesi in esame possono rivolgersi anche ad altre fonti, come l'industria UE. Dato quanto precede, si conclude in via provvisoria che l'istituzione di misure provvisorie non avrà effetti negativi di rilievo sull'interesse degli importatori della UE.

4. Utilizzatori

- (160) Come indicato al considerando 18, gli accessori filettati di ghisa malleabile sono usati soprattutto in impianti a gas, idrici e di riscaldamento di edifici, residenziali e non. I loro principali utilizzatori sono perciò gli idraulici. Nessun utilizzatore o associazione di consumatori ha collaborato all'inchiesta. Il valore degli accessori filettati di ghisa malleabile rappresenta inoltre solo una piccola parte del costo complessivo di un impianto a gas, idrico o di riscaldamento. Dato quanto precede, si conclude in via provvisoria che l'istituzione di misure provvisorie non avrà effetti negativi di rilievo sull'interesse degli utilizzatori della UE.
- (161) Nel complesso, se si considera l'impatto globale delle misure antidumping, gli effetti positivi per l'industria UE prevalgono nettamente sui potenziali effetti negativi per gli altri gruppi d'interesse. Si conclude pertanto in via provvisoria che i dazi antidumping non sono contrari all'interesse dell'Unione.

5. Aspetti relativi alla concorrenza

- (162) Alcune parti interessate paventano che, con l'imposizione di dazi antidumping, possa svilupparsi un duopolio sul mercato della UE che finirebbe con l'essere dominata dalle 2 principali denunzianti ATUSA ed FG. In proposito, si noti anzitutto che l'attuale quota di mercato dei 2 gruppi è piuttosto bassa e che per il supposto "duopolio" essa non sarebbe superiore al 30% circa, e andrebbe comparata alla quota di mercato dei 2 paesi in esame, pari al 52,7% e a quelle delle importazioni da altri paesi terzi, pari all'8,4%. Gli altri produttori della UE hanno poi una quota di mercato pari al 7,5%.

(163) Inoltre, l'obiettivo dei dazi antidumping non è quello di vietare tutte le importazioni ma quello di ricostituire condizioni paritarie di concorrenza. Si noti che le misure che erano in vigore tra il 2000 e il 2005 non hanno fermato le importazioni. Al contrario, nel 2002, nel 2003 e nel 2004, la RPC ha esportato quantitativi maggiori di quelli precedenti l'istituzione del dazio antidumping del 49,4%. Tutto sommato, la presenza di numerosi attori sul mercato dell'Unione indica che il rischio di un duopolio anticoncorrenziale in posizione dominante sul mercato della UE non è elevato.

6. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

(164) Considerato quanto precede, si è concluso in via provvisoria che, in base alle informazioni disponibili sull'interesse dell'Unione, non esistono in generale motivi validi che ostino all'istituzione di misure provvisorie nei confronti delle importazioni di accessori filettati di ghisa malleabile originari della RPC e della Thailandia.

H. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

1. Livello di eliminazione del pregiudizio

(165) Alla luce delle conclusioni raggiunte sulle pratiche di dumping, sul pregiudizio, sul nesso di causalità e sull'interesse dell'Unione, occorre istituire misure provvisorie per impedire un ulteriore pregiudizio all'industria UE causato da importazioni in dumping provenienti dai 2 paesi in esame.

(166) Allo scopo di stabilire il livello delle misure, si è tenuto conto dei margini di dumping rilevati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dai produttori dell'Unione.

(167) Per calcolare l'importo del dazio necessario a eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole occorre tener presente che le misure devono consentire ai produttori UE di coprire i costi di produzione e di realizzare un profitto al lordo delle imposte pari a quello che un fabbricante simile potrebbe ragionevolmente ottenere nello stesso settore in condizioni di concorrenza normali, cioè senza importazioni in dumping, vendendo il prodotto simile nell'Unione.

(168) Nell'inchiesta precedente sullo stesso prodotto, il margine equo di profitto è stato fissato al livello del 7% ⁽¹⁾. Poiché i produttori della UE inseriti nel campione sono stati in grado di ottenere un profitto simile all'inizio del periodo in esame, non c'è motivo per ritenere inadeguato tale margine di profitto.

(169) Il prezzo del prodotto simile non pregiudizievole per l'industria UE è stato calcolato partendo da queste premesse. Esso è stato ottenuto aggiungendo un margine di profitto del 7%, di cui sopra, al costo di produzione.

(170) L'incremento necessario del livello del prezzo è stato quindi stabilito comparando il prezzo medio ponderato all'importazione con il prezzo medio non pregiudizievole di un prodotto simile venduto dall'industria UE sul

mercato dell'Unione. Le differenze evidenziate da tale comparazione sono state espresse in percentuale del valore CIF medio ponderato all'importazione.

2. Misure provvisorie

(171) Su questa base, e ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, si ritiene che sulle importazioni originarie della RPC e della Thailandia debbano essere imposte misure antidumping provvisorie al livello dei margini di dumping e di pregiudizio più bassi, in conformità al principio del dazio inferiore.

(172) Dato l'elevato livello di collaborazione dei produttori esportatori cinesi e thailandesi, il dazio per tutte le restanti società dei 2 paesi è stato fissato al livello del dazio più alto da imporre rispettivamente alle società del paese in questione incluse nel campione o a quelle che hanno collaborato all'inchiesta. Il dazio per tutte le restanti società sarà applicato a quelle che non hanno collaborato all'inchiesta.

(173) Per le società, di cui all'allegato, che hanno collaborato ma non sono inserite nel campione l'aliquota del dazio provvisorio è fissata a livello delle aliquote medie ponderate delle società inserite nel campione.

(174) Le aliquote proposte del dazio provvisorio sono le seguenti:

Repubblica popolare cinese

Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Aliquota del dazio
Hebei Jianzhi Casting Group Ltd.	67,8 %	136,5 %	67,8 %
Jinan Meide Casting Co., Ltd.	39,3 %	122,4 %	39,3 %
Qingdao Madison Industrial Co., Ltd.	32,1 %	128,4 %	32,1 %
Altre società che hanno collaborato	42,3 %	124,7 %	42,3 %
Tutte le altre società			67,8 %

Thailandia

Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Aliquota del dazio
BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd	15,9 %	86,2 %	15,9 %
Siam Fittings Co., Ltd	50,7 %	39,7 %	39,7 %
Tutte le altre società			39,7 %

⁽¹⁾ GU L 55 del 29.2.2000, pag. 3, considerando 188.

- (175) Le misure antidumping di cui sopra sono istituite provvisoriamente sotto forma di dazi ad valorem.
- (176) Le aliquote del dazio antidumping applicate a titolo individuale alle società specificate nel presente regolamento sono state calcolate in base ai risultati della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione delle società interessate constatata durante l'inchiesta. Tali aliquote del dazio (al contrario del dazio unico per l'intero paese applicabile a "tutte le restanti società") sono quindi applicabili esclusivamente alle importazioni di prodotti originari della RPC e dalla Thailandia fabbricati dalle società, ossia dalle persone giuridiche specificamente menzionate. Le importazioni di prodotti fabbricati da qualsiasi altra società la cui ragione sociale non sia espressamente menzionata nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente citate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a "tutte le restanti società".
- (177) Eventuali richieste di applicazione di aliquote del dazio antidumping individuali (ad esempio, in seguito al cambiamento della ragione sociale di una società o alla fondazione di nuove entità di produzione o di vendita) vanno inoltrate senza indugio alla Commissione ⁽¹⁾, complete di tutte le informazioni pertinenti, in particolare dell'indicazione di eventuali mutamenti nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e all'esportazione, associati ad esempio a cambiamenti a livello di ragione sociale o di entità produttive o di vendita. Il regolamento potrà eventualmente essere modificato aggiornando l'elenco delle imprese che beneficiano di aliquote di dazio individuali.
- (178) Per garantire una corretta applicazione del dazio antidumping, l'aliquota del dazio per tutte le restanti società deve essere applicata non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato, ma anche ai produttori che non hanno esportato verso l'UE durante il PI.
- (179) Se, tuttavia, queste ultime società soddisfano le condizioni di cui all'articolo 11, paragrafo 4, secondo comma, del regolamento di base, sono invitate a presentare una richiesta di riesame ai sensi di tale articolo affinché la loro situazione sia esaminata individualmente.

I. DISPOSIZIONE FINALE

- (180) Ai fini di una gestione corretta, è necessario fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate nei termini specificati nell'avviso di apertura possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere un'audizione. Occorre inoltre precisare che tutte le conclusioni relative all'imposizione dei dazi elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate al fine di adottare eventuali dazi definitivi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di accessori fusi per tubi filettati di ghisa malleabile, attualmente classificati al codice NC ex 7307 19 10 (codice Taric 7307 19 10 10), originari della Repubblica popolare cinese e della Thailandia.

2. L'aliquota del dazio antidumping provvisorio applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, del prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sottoelencate è la seguente:

Paese	Società	Aliquota del dazio	Codice addizionale TARIC
Repubblica popolare cinese	Hebei Jianzhi Casting Group Ltd. - Yutian County	67,8 %	B335
	Jinan Meide Casting Co., Ltd. - Jinan	39,3 %	B336
	Qingdao Madison Industrial Co., Ltd. - Qingdao	32,1 %	B337
	Hebei XinJia Casting Co., Ltd. - XuShui County	42,3 %	B338
	Shijiazhuang Donghuan Malleable Iron Castings Co., Ltd. - Xizhaotong Town	42,3 %	B339
	Linyi Oriental Pipe Fittings Co., Ltd. - Linyi City	42,3 %	B340
	China Shanxi Taigu County Jingu Cast Co., Ltd. - Taigu County	42,3 %	B341
	Yutian Yongli Casting Factory Co., Ltd. - Yutian County	42,3 %	B342
	Langfang Pannext Pipe Fitting Co., Ltd. - LangFang, Hebei	42,3 %	B343
	Tangshan Daocheng Casting Co., Ltd. - Hongqiao Town, Yutian County	42,3 %	B344
	Tangshan Fangyuan Malleable Steel Co., Ltd. - Tangshan	42,3 %	B345

⁽¹⁾ Commissione europea, Direzione generale del Commercio, Direzione H, 1049 Bruxelles, Belgio.

Paese	Società	Aliquota del dazio	Codice addizionale TARIC
	Taigu Tongde Casting Co., Ltd. - Nanyang Village, Taigu	42,3 %	B346
	Tutte le altre società	67,8 %	B999
Thailandia	BIS Pipe Fitting Industry Co., Ltd - Samutsakorn	15,9 %	B347
	Siam Fittings Co., Ltd - Samutsakorn	39,7%	B348
	Tutte le altre società	39,7%	B999

3. L'ammissione alla libera circolazione nell'Unione del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

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

Fatto a Bruxelles, il 14 novembre 2012

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

Articolo 2

Fatte salve le disposizioni dell'articolo 20 del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, le parti interessate possono chiedere di essere informate sugli elementi specifici dei principali fatti e considerazioni in base ai quali è stato adottato il presente regolamento; possono inoltre manifestare osservazioni scritte e chiedere alla Commissione un'audizione entro un mese dalla data d'entrata in vigore del presente regolamento.

Ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1225/2009, le parti interessate possono comunicare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo a quello della sua pubblicazione sulla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.

L'articolo 1 del presente regolamento si applica per un periodo di 6 mesi.

Per la Commissione

Il presidente

José Manuel BARROSO

REGOLAMENTO (UE) N. 1072/2012 DELLA COMMISSIONE

del 14 novembre 2012

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica originari della Repubblica popolare cinese

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾ («il regolamento di base»), e in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerato quanto segue:

A. PROCEDIMENTO**1. Apertura**

- (1) Il 16 febbraio 2012, la Commissione europea ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ («l'avviso di apertura»), l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nell'Unione di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica originari della Repubblica popolare cinese («il paese interessato», «la Cina» o «la RPC»).
- (2) Il procedimento è stato avviato in seguito a una denuncia presentata il 3 gennaio 2012 a nome di alcuni produttori dell'UE (di seguito «i denunzianti»), che rappresentano oltre il 30 % della produzione totale dell'Unione di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica. La denuncia contiene elementi di prova *prima facie* del dumping del prodotto in questione nonché del pregiudizio materiale che ne deriva, ritenuti sufficienti a giustificare l'apertura di un procedimento.

2. Parti interessate dal procedimento

- (3) La Commissione ha avvisato ufficialmente dell'apertura del procedimento i denunzianti, gli altri produttori noti dell'Unione, i produttori esportatori della RPC e inoltre importatori, operatori economici, utenti, fornitori e associazioni notoriamente interessati. La Commissione ha avvisato altresì i produttori della Federazione russa, la quale nell'avviso di apertura viene proposta come eventuale paese di riferimento. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine indicato nell'avviso di apertura. Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta e hanno dimostrato di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.

- (4) Visto il numero apparentemente elevato di produttori esportatori e di importatori indipendenti, questi ultimi sono stati invitati, nell'avviso di apertura, a contattare la Commissione fornendo una serie di informazioni essenziali sulle proprie attività relative al prodotto in esame durante il periodo 1 gennaio 2011 – 31 dicembre 2011. Tali informazioni consentirebbero alla Commissione, ai sensi dell'articolo 17 del regolamento di base, di decidere in merito all'opportunità del campionamento e, se questo si rivelasse necessario, di selezionare campioni.

- (5) In considerazione del numero elevato di produttori dell'Unione coinvolti nel presente procedimento, l'avviso di apertura ha annunciato che la Commissione ha selezionato in via provvisoria un campione di produttori dell'Unione per accertare il pregiudizio ai sensi dell'articolo 17 del regolamento di base. Tale preselezione era stata effettuata utilizzando le informazioni a disposizione della Commissione nella fase di apertura e si è basata sulle dimensioni, sull'ubicazione geografica all'interno dell'Unione e sul volume delle vendite dei produttori nonché sul segmento del prodotto. La preselezione ha interessato sei produttori dell'Unione che coprono tutti i principali tipi di prodotti e sono ubicati in cinque Stati membri; due di essi sono piccole e medie imprese (PMI). Il campione preliminare rappresentava oltre il 15 % della produzione totale stimata dell'Unione. Tuttavia, uno dei produttori preliminari inclusi nel campione ha espresso il desiderio di non farne parte e molte delle parti interessate hanno osservato che uno Stato membro con grandi volumi di produzione era stato ignorato e avrebbe dovuto essere incluso in un campione rappresentativo. In considerazione di tutto ciò, la Commissione ha modificato il proprio campione preliminare: il campione finale comprende sette produttori dell'Unione che coprono tutti i principali tipi di prodotti, e sono ubicati in sei Stati membri; due di essi sono PMI. Il campione rappresenta oltre il 20 % della produzione totale stimata dell'Unione.

- (6) Circa 400 produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori della RPC, che rappresentano oltre il 60 % delle esportazioni totali hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inclusi nel campione. Sulla base delle informazioni ricevute la Commissione ha selezionato in via provvisoria un campione di cinque produttori esportatori che avevano registrato il maggiore volume di esportazioni verso l'Unione e ha invitato tutti i produttori esportatori noti alla Commissione a commentare il campione proposto. Due produttori esportatori che erano stati preselezionati per far parte del campione, hanno successivamente corretto le informazioni relative al campionamento e di conseguenza il volume delle loro esportazioni non è più risultato sufficiente per includerli nel campione. La Commissione ha selezionato quindi il campione finale con le cinque maggiori aziende, dopo aver aggiornato i dati in termini di volume di esportazione. Le aziende incluse nel campione rappresentano quasi il 20 % delle esportazioni verso l'Unione di tutti i produttori esportatori disposti a collaborare.

⁽¹⁾ GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51.

⁽²⁾ GU C 44 del 16.2.2012, pag. 22.

- (7) Le aziende o i gruppi di aziende che alla fine sono stati selezionati per essere inclusi nel campione sono:
- a) Hunan Hualian China Industry Co., Ltd e società collegate,
 - b) Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd e società collegate,
 - c) CHL International Ltd e società collegate,
 - d) Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited e società collegate («Niceton»), e
 - e) Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
- (8) Un'azienda ha contestato la selezione dei campioni chiedendo di essere inclusa nel campione stesso. Ha affermato inoltre che la sua inclusione non avrebbe aumentato in modo eccessivo il numero delle aziende incluse nel campione né avrebbe ritardato l'inchiesta, soprattutto in considerazione del fatto che l'azienda stessa è un esportatore di dimensioni piuttosto ridotte. Ha dichiarato inoltre di essere di proprietà straniera e che il campione non sarebbe stato rappresentativo se non fosse stata inclusa.
- (9) La Commissione ricorda che la selezione delle aziende incluse nel campione è stata effettuata sulla base del massimo volume ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, tenendo conto del numero di produttori che può essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Dal momento che l'azienda in questione è un esportatore di dimensioni relativamente ridotte, la sua inclusione non aggiungerebbe alcun valore alla rappresentatività del campione in termini di volume esportato. Inoltre, è stato osservato che l'azienda si è manifestata molto tardi – quattro mesi dopo che la selezione finale era stata comunicata a tutti i produttori esportatori e dopo che le visite di verifica presso le sedi delle aziende selezionate avevano avuto luogo. La richiesta dell'azienda di essere inclusa nel campione è stata quindi respinta.
- (10) Più di sessanta importatori indipendenti hanno risposto alle domande ai fini del campionamento entro la scadenza fissata e si sono offerti di collaborare al procedimento. Di tali aziende, cinque sono state scelte per formare il campione. Questi cinque importatori indipendenti sono stati selezionati sulla base del volume e del valore delle importazioni e delle rivendite nell'Unione, dell'ubicazione geografica, del modello commerciale e del segmento di prodotto. Le aziende incluse nel campione corrispondono al massimo volume rappresentativo e valore delle importazioni e delle rivendite nell'Unione, adeguatamente esaminabili entro il periodo di tempo disponibile. Secondo le cifre dichiarate durante la fase di campionamento, esse rappresentano circa il 6 % delle importazioni del prodotto in esame nel periodo dell'inchiesta.
- (11) Per consentire ai produttori esportatori della RPC di chiedere, eventualmente, il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato («TEM») o il trattamento individuale («TI»), la Commissione ha inviato i relativi moduli di richiesta ai produttori esportatori cinesi che avevano presentato domanda, nonché alle autorità cinesi.
- (12) Undici produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori cinesi hanno chiesto che venisse loro applicato il TEM ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base, o il TI qualora l'inchiesta avesse accertato che essi non soddisfano le condizioni previste per il TEM. Tre dei richiedenti sono stati inclusi nel campione, gli altri otto sono stati esclusi. Uno di questi produttori esportatori non inclusi nel campione ha successivamente ritirato la domanda TEM confermando quella di TI. Gli altri due produttori esportatori inclusi nel campione e altre quattro aziende, non incluse nel campione, hanno presentato soltanto domanda TI.
- (13) La Commissione ha inviato questionari ai cinque produttori esportatori della RPC inclusi nel campione e a quasi altri 300 produttori esportatori della RPC che ne avevano fatto richiesta. Sono stati inviati questionari anche ai sette produttori dell'Unione selezionati nel campione, ai cinque importatori selezionati nel campione, a quattro associazioni di dettaglianti e distributori nonché a singoli dettaglianti e distributori che ne avevano fatto richiesta. I questionari sono stati inviati anche a produttori esportatori in India, Turchia, Brasile, Thailandia e Russia, che erano ritenuti paesi candidati per la selezione di un adeguato paese di riferimento.
- (14) Sono pervenute risposte da tredici produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori della RPC e da tre produttori di possibili paesi di riferimento (Brasile, Thailandia e Russia). Inoltre, hanno risposto al questionario i sette produttori dell'Unione selezionati nel campione e i cinque importatori selezionati nel campione. Hanno risposto al questionario anche un dettagliante, un distributore e due associazioni di dettaglianti e distributori.
- (15) La Commissione inoltre ha ricevuto osservazioni da più di 20 importatori indipendenti da produttori esportatori, da numerosi dettaglianti, da un fornitore di programmi di commercializzazione e dalla Camera di commercio cinese (CCCLA).
- (16) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione provvisoria del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'interesse dell'Unione e ha effettuato visite di verifica presso le sedi delle seguenti aziende:
- a) *Produttori dell'Unione*
- (17) Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi dei sette produttori dell'Unione inclusi nel campione.
- (18) I produttori dell'Unione inclusi nel campione nonché altri produttori dell'Unione disposti a collaborare hanno chiesto, conformemente alle disposizioni dell'articolo 19 del regolamento di base, che la loro identità non venisse divulgata. Essi sostenevano che svelare la loro identità avrebbe potuto esporli al rischio di danni rilevanti.

- (19) Alcuni dei produttori dell'Unione all'origine della denuncia riforniscono acquirenti nell'Unione che acquistano i propri prodotti anche in Cina, traendo un beneficio diretto da tali importazioni. Tali denunziati si trovano perciò in una posizione delicata, poiché alcuni dei loro clienti potrebbero opporsi al fatto che essi presentino o sostengano una denuncia contro presunte pratiche di dumping pregiudizievole. Per questi motivi essi si sentono esposti al rischio di ritorsione da parte di alcuni dei loro clienti. Inoltre, alcuni dei produttori dell'Unione all'origine della denuncia esportano anche in Cina. Queste aziende ritengono che presentare o sostenere una denuncia contro presunte pratiche di dumping pregiudizievole possa rappresentare una minaccia per la loro attività economica in Cina. La richiesta è stata accolta in quanto sufficientemente giustificata.
- (20) I rappresentanti di alcuni produttori esportatori, la CCCLA e alcuni importatori indipendenti hanno dichiarato di non poter esercitare adeguatamente il proprio diritto di difesa poiché non era stata svelata l'identità dei denunziati e dei relativi sostenitori. Essi hanno affermato che, date le circostanze, alle parti non è stato possibile commentare il pregiudizio materiale permanente, la possibilità di escludere i produttori dall'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, lettera a), del regolamento di base e/o la rappresentatività del campione. Si osserva tuttavia che la Commissione ha garantito la possibilità di verificare e trattare tali questioni nei fascicoli a disposizione delle parti interessate, come per esempio la corrispondenza con le parti interessate, sia mediante note sulla posizione e sulla selezione del campione sia con la richiesta alle parti di osservazioni adeguate. L'argomentazione è stata quindi respinta.
- b) *Produttori esportatori della RPC*
- Hunan Hualian China Industry Co, Ltd, Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd, Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd e Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd («*Hunan Hualian*»)
 - Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd e Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Export & Import Co., Ltd («*Guangxi Sanhuan*»)
 - CHL International Ltd e CHL Porcelain Industries Ltd («*CHL*»)
 - Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited, Shandong Silver Phoenix Company Limited e un operatore economico collegato con sede a Hong Kong, Niceton International Limited («*Niceton*»)
 - Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd.
 - Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd
 - Shenzhen Baosanhe Ceramics Industrial Co., Ltd
 - Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd
 - Chaozhou Mingyu Porcelain Industries Co., Ltd
 - Shenzhen Grand Collection Industrial Co., Ltd e Chaozhou Grand Collection Tableware Co., Ltd («*Grand Collection*»)
 - Tianshan (Handan) Tableware Co., Ltd
 - Zibo Kun Yang Ceramic Corporation Limited
- c) *Importatori dell'Unione*
- Symbol srl, Treviso, Italia;
 - Metro AG, Düsseldorf, Germania;
 - Ritzenhoff & Breker GmbH & Co. KG, Bad Driburg, Germania;
 - Joseph Maeser GmbH, Dornbirn, Austria;
 - IKEA Supply AG, Pratteln, Svizzera
- d) *Produttore esportatore del paese di riferimento*
- (21) Il produttore brasiliano disposto a collaborare ha chiesto di non divulgare la propria identità perché ciò avrebbe potuto esporre la sua attività al rischio di danni rilevanti. La richiesta è stata considerata giustificata e quindi accolta.
- 3. Periodo dell'inchiesta**
- (22) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2011 e il 31 dicembre 2011 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2008 e la fine del periodo dell'inchiesta (di seguito «periodo in esame»).
- (23) I denunziati hanno affermato che il periodo per la valutazione del pregiudizio doveva essere esteso di un anno, cominciando dal 2007, mentre la CCCLA ha sostenuto la necessità di far partire il periodo per la valutazione soltanto dal 2009, riducendolo di un anno. La prima argomentazione è stata respinta dal momento che nel fascicolo nulla dimostra che un periodo di cinque anni potrebbe offrire una più accurata immagine delle tendenze, come suggerivano i denunziati. Quanto alla seconda argomentazione, la CCCLA faceva riferimento, in termini generali, alla giurisprudenza dell'OMC la quale avrebbe stabilito che i membri dell'OMC non possono scegliere una base di riferimento consistente in un semplice confronto tra parametri e che se cambiando l'anno di riferimento si fosse potuta facilmente invertire la situazione relativa al pregiudizio, per il membro dell'OMC forse sarebbe stato difficile accertare l'esistenza del pregiudizio materiale. L'inchiesta tuttavia ha dimostrato che la riduzione del periodo considerato nel caso in questione avrebbe comportato un periodo di analisi inutilmente breve che peraltro, in considerazione dell'impatto della crisi economica su alcuni indicatori, avrebbe potuto fornire un'immagine distorta delle tendenze del pregiudizio. Di conseguenza entrambe le argomentazioni sono state provvisoriamente respinte.
- B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**
- 1. Prodotto in esame**
- (24) Il prodotto in esame è rappresentato da oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica attualmente

classificabili ai codici NC 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 ed ex 6912 00 90 e originari della Repubblica popolare cinese («il prodotto in esame»). Esso può essere in porcellana o porcellana fine, terracotta comune, grès, terracotta fine o altri materiali. Le principali materie prime comprendono minerali come caolino, feldspato e quarzo, e la composizione delle materie prime impiegate determina il tipo di prodotto finale in ceramica.

- (25) Gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica vengono commercializzati secondo diverse modalità che si sono modificate nel tempo. Vengono impiegati in contesti molto diversi, come abitazioni private, alberghi, ristoranti o istituti di cura.

1.1. Richieste di esclusione

- (26) Durante l'inchiesta, sono state presentate e analizzate numerose richieste di esclusione di prodotti specifici dalla gamma dei prodotti in esame. Segue l'analisi di tali richieste.

1.1.1. Bone china (fine)

- (27) Nelle sue dichiarazioni la CCCLA sostiene che la *bone china* (fine) dev'essere esclusa dalla gamma dei prodotti in esame. La *bone china* (fine) sarebbe fondamentalmente diversa dagli altri materiali usati per oggetti per il servizio da tavola e da cucina, a causa dei differenti processi di produzione, usi finali, caratteristiche fisiche e percezione dei consumatori. Prodotta con polvere di ossa di bue, la sua bianchezza e traslucenza sarebbero considerevoli. Dotata di altissima forza meccanica e resistenza alla scheggiatura, verrebbe prodotta in sezioni trasversali assai più sottili con un processo di produzione assai più sofisticato e costoso solitamente non adottato dai produttori dell'Unione. Inoltre, soltanto pochi produttori dell'Unione fabbricherebbero *bone china* (fine).

- (28) Per quanto riguarda tali argomentazioni, l'inchiesta ha rivelato in primo luogo che non esiste una definizione universalmente accettata di *bone china*. La *bone china* (fine) è soltanto un tipo di porcellana a pasta tenera, e gran parte delle materie prime sono le stesse degli altri oggetti in ceramica. Le dichiarazioni della CCCLA sono contraddittorie per quanto riguarda la combinazione e la percentuale dei diversi ingredienti. In secondo luogo, l'inchiesta non è stata in grado di confermare se la *bone china* (fine) richieda un processo di produzione assai più sofisticato. In terzo luogo, l'impiego di *bone china* (fine) per oggetti per il servizio da tavola è identico ovunque, sia in Cina che nell'Unione. Inoltre, la durezza e la robustezza non sono specifici della *bone china* (fine). Per esempio, anche gli oggetti per il servizio da tavola in ceramica utilizzati da ristoranti o servizi di catering sono particolarmente duri e robusti. Ultimo aspetto, ma non meno importante, la *bone china* (fine) viene fabbricata da vari produttori dell'Unione ed è in concorrenza con le importazioni di *bone china* (fine) originaria della Cina. Le richieste di esclusione della *bone china* (fine) dalla gamma dei prodotti in esame sono state perciò provvisoriamente respinte.

1.1.2. Coltelli (da cucina) in ceramica

- (29) Due produttori esportatori, la CCCLA e vari importatori hanno dichiarato che i coltelli da cucina in ceramica devono essere esclusi dalla gamma dei prodotti. Tale argomentazione si basa sulla presunzione che, per la loro specificità, questi coltelli e altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica non possono essere considerati come un unico prodotto. Per la lama dei coltelli (da cucina) in ceramica solitamente si utilizza un materiale ceramico fatto di ossido di zirconio che non viene usato per oggetti «standard» per il servizio da tavola come tazze e piatti. Il loro grado di intercambiabilità con le principali categorie del prodotto in esame sarebbe limitato.
- (30) L'inchiesta ha rivelato che i coltelli (da cucina) in ceramica hanno le stesse caratteristiche fisiche (forma e durezza), design industriale e uso finale (taglio) dei coltelli (da cucina) in metallo. Di conseguenza, sono diversi dagli altri prodotti oggetto del procedimento perché questi ultimi sono essenzialmente articoli per la conservazione degli alimenti, data la specificità del design e delle caratteristiche fisiche.
- (31) Inoltre, si è affermato che la tecnologia necessaria per produrre i coltelli (da cucina) in ceramica non sarebbe disponibile nell'Unione, e quindi la continuazione dell'inchiesta in relazione ai coltelli (da cucina) in ceramica violerebbe la giurisprudenza dell'Unione e dell'OMC. I denunzianti hanno riconosciuto che, a quanto risulta loro, nell'Unione non esiste questo tipo di produzione.
- (32) Si è anche aggiunto che i coltelli (da cucina) in ceramica vengono venduti soltanto in località esclusive, mentre anche i canali di distribuzione (distributori di utensili da cucina) e l'associazione rappresentativa (associazione del settore degli articoli di coltelleria) sarebbero diversi. L'inchiesta tuttavia non ha potuto confermare che tali questioni equivarrebbero a una diversa percezione dei consumatori rispetto ad altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica.
- (33) Le misure relative ai coltelli in ceramica inoltre non potrebbero ripristinare condizioni di equità sul mercato in relazione agli oggetti per il servizio da tavola ma danneggerebbero i consumatori finali di coltelli (da cucina) in ceramica. Secondo alcune delle parti inoltre, dal momento che i coltelli (da cucina) in ceramica non vengono prodotti nell'Unione, da questo punto di vista l'industria dell'Unione non può subire pregiudizio materiale. La Commissione ha subordinato l'analisi di tali argomentazioni all'accertamento del fatto che i coltelli (da cucina) in ceramica e altri tipi di oggetti per servizio da tavola e da cucina in ceramica siano considerati come un unico prodotto.
- (34) Sulla base delle considerazioni contenute nel precedente considerando (30), l'inchiesta ha provvisoriamente concluso che i coltelli (da cucina) in ceramica sono fondamentalmente diversi da altri tipi di oggetti per servizio da tavola e da cucina in ceramica per le diversità che si riscontrano nelle caratteristiche fisiche, nei processi di

produzione e negli usi finali. Quindi, la richiesta di escluderli dalla gamma dei prodotti in esame nella presente inchiesta viene accolta provvisoriamente.

1.1.3. Articoli orientaleggianti/cineserie

- (35) Due importatori hanno chiesto di escludere dalla gamma dei prodotti in esame gli oggetti per servizio da tavola e da cucina che rientrino tra gli articoli orientaleggianti o le cineserie. Il motivo principale addotto è che questo tipo di articoli non sarebbe prodotto nell'Unione, che nell'Unione la domanda di questo tipo di beni è sempre stata soddisfatta da importazioni e che importazioni di questo tipo non avrebbero alcun impatto negativo sulla quota di mercato detenuta dall'industria dell'Unione.
- (36) L'inchiesta ha accertato che non esiste una definizione oggettiva e universalmente accettata di questa categoria, né caratteristiche specifiche per identificarla. Inoltre, anche i produttori dell'Unione possono fabbricare beni secondo questo stile. Peraltro, non c'è un uso finale unico o diverso per gli oggetti per servizio da tavola e da cucina rientranti fra gli articoli orientaleggianti o le cineserie. Ultimo ma non meno importante aspetto, l'inchiesta ha evidenziato che in molti ristoranti asiatici si utilizzano oggetti per servizio da tavola in stile occidentale e che i prodotti in questione possono essere facilmente sostituiti. Le richieste di esclusione degli articoli orientaleggianti o delle cineserie dalla gamma dei prodotti in esame sono state quindi provvisoriamente respinte.

1.1.4. Porcellana durevole

- (37) È stato chiesto di escludere anche la porcellana durevole dalla gamma dei prodotti in esame, per l'unicità delle sue caratteristiche fisiche e del processo produttivo. Dotate di maggiore resistenza e forza, le materie prime della porcellana durevole includerebbero il 6-10 % di polvere di allumina, mentre il processo di preparazione delle materie prime (caolino) sarebbe unico. La porcellana durevole richiederebbe manodopera più qualificata, con conseguenti qualità e prezzi superiori, rispetto agli oggetti per servizio da tavola tradizionali. Inoltre, non ci sarebbero produttori nell'Unione.
- (38) Un importatore tuttavia ha dichiarato che gli oggetti per servizio da tavola in materiale durevole, utilizzati solitamente negli alberghi, rappresentano una quota significativa della produzione in ceramica cinese, e quindi se venissero ignorati si potrebbero ottenere risultati fuorvianti per l'inchiesta.
- (39) L'inchiesta ha riscontrato che non esiste una definizione oggettiva e universalmente accettata di porcellana durevole, né caratteristiche specifiche che possano identificarla in maniera indiscutibile. Inoltre, anche i produttori dell'Unione possono fabbricare questo tipo di oggetti per servizio da tavola e quelli prodotti nell'Unione sono in concorrenza diretta con quelli cinesi. Inoltre, non c'è un uso finale unico o diverso per la porcellana durevole. Le richieste di esclusione della porcellana durevole dalla gamma dei prodotti in esame sono state quindi provvisoriamente respinte.

1.1.5. Porcellana fatta a mano

- (40) Un'associazione svedese che rappresenta alcuni tra i principali importatori di quel paese si è dichiarata favorevole all'esclusione della porcellana fatta a mano dalla gamma

dei prodotti in esame, richiamandosi alla tradizione di questa attività artigianale in Cina, alla sua accessibilità economica e alla diversa percezione che i consumatori hanno degli articoli cinesi di porcellana fatta a mano, rispetto a quelli (non fatti a mano) dell'Unione.

- (41) L'inchiesta tuttavia ha dimostrato che, da un lato, non esiste una definizione oggettiva e universalmente accettata di questa categoria e, dall'altro, numerosi produttori dell'Unione fabbricano articoli in porcellana fatta a mano. L'inchiesta ha rivelato che non esistono caratteristiche fisiche essenzialmente diverse da quelle di altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, né una diversa percezione dei consumatori rispetto alla porcellana fatta a mano prodotta nell'Unione. La richiesta di esclusione della porcellana fatta a mano dalla gamma dei prodotti in esame è stata quindi provvisoriamente respinta.

1.1.6. Oggetti per servizio da tavola dipinti a mano

- (42) Vari importatori hanno fatto dichiarazioni favorevoli all'esclusione degli oggetti per il servizio da tavola dipinti a mano dalla gamma dei prodotti in esame. Si è argomentato che gli oggetti per il servizio da tavola dipinti a mano sono rivolti a un certo tipo di consumatori, possono essere utilizzati per scopi diversi da quelli previsti per gli oggetti tradizionali per il servizio da tavola (per esempio, per scopi ornamentali), non vengono prodotti in quantità commerciali nell'Unione, non sono direttamente in concorrenza né intercambiabili con altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina, sono caratterizzati da una diversa percezione dei consumatori, hanno caratteristiche di lusso e sono fragili, e sono infine caratterizzati da un processo di produzione specifico, a maggiore intensità di manodopera, che richiede un personale altamente qualificato.
- (43) L'inchiesta ha dimostrato che il prodotto è assolutamente identico agli oggetti per il servizio da tavola non dipinti a mano esclusa la pittura a mano. È stato anche chiarito che il più elevato trattamento manuale richiesto dal processo di fabbricazione non ne fa un prodotto diverso; in effetti, per gran parte degli utenti finali è assai difficile, o forse addirittura impossibile, distinguere la porcellana dipinta a mano da quella non dipinta a mano. L'inchiesta ha altresì dimostrato che normalmente l'uso finale degli oggetti per il servizio da tavola dipinti a mano è uguale a quello di altri tipi di oggetti per il servizio da tavola in ceramica, e che essi non sono necessariamente più fragili. È stato inoltre accertato che numerosi produttori dell'Unione fabbricano porcellana dipinta a mano e che i prodotti fatti nell'Unione sono in concorrenza diretta con quelli importati. Le richieste di esclusione degli oggetti per il servizio da tavola dipinti a mano dalla gamma dei prodotti in esame sono state quindi provvisoriamente respinte.

1.1.7. Oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano

- (44) Un importatore ha chiesto di escludere gli oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano dalla gamma dei prodotti in esame. Si è argomentato che gli oggetti per il servizio da tavola sottosmalati e dipinti

a mano comportano un processo di produzione diverso, un uso diverso (vengono utilizzati per alimenti e bevande, mentre i prodotti con decori soprasmalto normalmente non potrebbero essere utilizzati a tali scopi) e diverse caratteristiche fisiche e qualitative, ossia sono idonei all'uso alimentare e perfettamente resistenti a lavastoviglie e forno a microonde. La parte ha dichiarato altresì che nessun produttore dell'Unione è capace di fabbricare volumi commerciali di oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano, né è disposto a farlo, e a suo avviso non esisterebbe alcun rischio di elusione, qualora gli oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano venissero esclusi dalla gamma dei prodotti in esame. Ha dichiarato altresì che i consumatori li percepiscono in maniera diversa dal momento che essi sono considerati, piuttosto che parte di un marchio, come un articolo da collezione, uno *status symbol* che non viene venduto in serie complete.

- (45) L'inchiesta ha dimostrato che, da un lato, non esiste una definizione oggettiva e universalmente accettata di questa categoria e, dall'altro, numerosi produttori dell'Unione possono fabbricarla. Inoltre, è stato osservato che i prodotti fabbricati nell'Unione e quelli importati sono in concorrenza diretta. L'inchiesta ha stabilito che le caratteristiche fisiche del prodotto sono assolutamente identiche a quelle degli oggetti per il servizio da tavola non dipinti a mano e che il consumatore medio non distingue tra oggetti per il servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano e altri tipi di oggetti per il servizio da tavola con decori. L'inchiesta ha inoltre appurato che la manodopera più qualificata richiesta dal processo di fabbricazione non ne fa un prodotto diverso; inoltre l'uso finale del servizio da tavola con decori sottosmalto dipinti a mano è praticamente uguale a quello di altri tipi di oggetti per il servizio da tavola in ceramica. Le richieste di esclusione degli oggetti per servizio da tavola sottosmaltati e dipinti a mano dalla gamma dei prodotti in esame sono state quindi provvisoriamente respinte.

1.1.8. Oggetti per il servizio da tavola non prodotti nell'Unione europea

- (46) Secondo alcuni importatori l'inchiesta dovrebbe essere limitata ai mercati attualmente serviti dai produttori dell'Unione denunziati; in caso contrario i dazi danneggerebbero alcuni importatori «specializzati» che non sarebbero in grado di approvvigionarsi dai produttori dell'Unione. È stato anche dichiarato che i produttori dell'Unione dotati di marchio non producono per altre aziende e che i produttori dell'Unione non soddisfano ordini con piccoli quantitativi né lavorano con stampi come si richiede per alcune forme. Inoltre, i produttori dell'Unione non sarebbero flessibili né offrirebbero confezioni regalo.
- (47) Questa richiesta viene provvisoriamente respinta poiché è troppo ampia e indefinita e mancano fondamenti oggettivi per tale esclusione. Inoltre, i produttori dell'Unione dispongono di un'ampia gamma di prodotti e ne offrono regolarmente di nuovi, quindi le collezioni e le gamme di prodotti variano continuamente. I tipi di prodotti e le qualità prodotte dall'industria dell'Unione sono reperibili anche presso gli esportatori. Inoltre, l'inchiesta ha riscontrato che alcuni produttori dell'Unione fabbricano i propri prodotti con i marchi di altri. È stato altresì accertato

che i prodotti fabbricati nell'Unione e quelli importati dalla Cina sono in concorrenza diretta, possono essere facilmente sostituiti e condividono lo stesso uso finale; i processi di produzione sono simili e simile è la percezione dei consumatori. La questione della flessibilità viene affrontata nella sezione relativa all'interesse dell'Unione.

1.1.9. Grès

- (48) Un importatore con produzione in Cina ha richiesto che le importazioni di prodotti in grès, essenzialmente oggetti da cucina, vengano escluse dalla gamma dei prodotti in esame. Secondo quest'importatore, nell'Unione ci sarebbe soltanto una produzione marginale di prodotti in grès e molto probabilmente i denunziati hanno incluso i prodotti in grès per scongiurare il rischio di elusione. Secondo l'importatore inoltre i prezzi imposti ai prodotti importati sarebbero assai più alti di quelli praticati da qualsiasi altro produttore dell'Unione e tali importazioni non avrebbero provocato alcun pregiudizio né effetto depressivo sui prezzi.
- (49) Eppure l'inchiesta ha dimostrato che l'Unione vanta una considerevole produzione di grès. Ha concluso altresì che i prodotti in grès importati dalla Cina e quelli fabbricati nell'Unione sono in concorrenza diretta, possono essere facilmente sostituiti e condividono lo stesso uso finale; le caratteristiche fisiche e i processi di produzione sono simili e simile è la percezione dei consumatori. Le asserzioni fatte in materia di prezzi sono espone nel considerando (240). La richiesta di esclusione degli oggetti in grès dalla gamma dei prodotti in esame viene quindi provvisoriamente respinta.
- (50) In alternativa, la parte in questione ha chiesto che i prodotti in grès smaltati e/o invetriati o i prodotti in colori diversi dal bianco e/o in gres selezionato smaltato e/o invetriato vengano esclusi dalla gamma dei prodotti in esame. Tuttavia non è stato possibile raggiungere una conclusione su questo punto in questa fase del procedimento.

1.1.10. Altre argomentazioni

- (51) Un importatore ha dichiarato che la gamma dei prodotti in esame era troppo ampia per consentire un ragionevole confronto tra i vari tipi di prodotto. Un importatore con interessi di produzione in Cina ha espresso un parere simile. A riguardo, alcune parti hanno fatto riferimento ad articoli puramente ornamentali.
- (52) Da questo punto di vista, è stato osservato che i criteri pertinenti applicati per determinare se il prodotto in esame possa essere considerato un unico prodotto, ossia le sue caratteristiche fisiche e tecniche di base, vengono esposti dettagliatamente di seguito. Gli oggetti puramente ornamentali non sono trattati. Inoltre, benché i vari tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica possano in effetti avere diverse caratteristiche specifiche, l'inchiesta ha dimostrato che, eccezion fatta per i coltelli in ceramica, le loro caratteristiche fondamentali rimangono identiche. Inoltre, la possibilità di fabbricare il prodotto in esame con alcune variazioni nel processo di fabbricazione non è di per sé un criterio che possa

dare luogo a due o più prodotti distinti. Infine, l'inchiesta ha rivelato anche che i vari tipi del prodotto in esame sono generalmente venduti attraverso gli stessi canali di vendita. Mentre alcuni negozi specializzati potrebbero concentrarsi su alcuni tipi specifici, una quota importante dei distributori (dettaglianti, grandi magazzini, supermercati) vendono vari tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, per offrire un'ampia scelta ai clienti. L'argomentazione che la gamma dei prodotti in esame sia troppo ampia è stata quindi provvisoriamente respinta.

- (53) Una delle parti ha chiesto che alcuni macinini in ceramica per le spezie vengano esclusi dalla gamma dei prodotti in esame. Poiché l'inchiesta non ha raggiunto alcuna conclusione sulle loro specificità, la richiesta è stata provvisoriamente respinta.

1.2. Conclusione sul prodotto in esame

- (54) L'inchiesta ha dimostrato che tutti i tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, nonostante le differenze in termini di proprietà e stile, hanno le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base, sono cioè oggetti in ceramica particolarmente idonei all'uso alimentare, vengono utilizzati per gli stessi scopi e possono essere considerati tipi diversi dello stesso prodotto.
- (55) Oltre a condividere le stesse caratteristiche fisiche e tecniche, tutti i vari stili e tipi sono in concorrenza diretta e in larga misura intercambiabili. Questo risulta chiaramente dal fatto che non esistono chiare linee di demarcazione tra loro, anzi vi sono alcune sovrapposizioni tra i diversi tipi di prodotti che sono in concorrenza reciproca, e gli acquirenti standard spesso non distinguono tra prodotti in porcellana e non in porcellana.
- (56) Come risulta dai precedenti considerando (29)-(34), si è ritenuto opportuno restringere la definizione di gamma dei prodotti sulla base della quale è stata avviata l'inchiesta in corso, escludendo i coltelli in ceramica. Di conseguenza il prodotto in esame è stato provvisoriamente definito, con l'esclusione dei coltelli in ceramica, come rientrante fra gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, originari della Repubblica popolare cinese, attualmente classificabili ai codici NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 ed ex 6912 00 90.
- (57) In conclusione, ai fini del presente procedimento e in conformità di una prassi costante dell'Unione, si ritiene che tutti i tipi del prodotto summenzionato, a eccezione dei coltelli in ceramica, debbano essere considerati come un unico prodotto.

2. Prodotto simile

- (58) L'inchiesta ha dimostrato che gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti e venduti dall'industria dell'Unione nell'Unione, gli oggetti per il servizio da tavola in ceramica prodotti e venduti nel mercato interno della RPC e gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica importati nell'Unione dalla RPC, nonché quelli prodotti e venduti in Brasile, che serve da paese di riferimento, hanno le stesse caratteristiche fisiche e chimiche di base e gli stessi usi finali di base.

2.1. Argomentazioni

- (59) Durante l'inchiesta alcune parti interessate hanno sostenuto che gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti dall'industria dell'Unione e venduti sul mercato dell'Unione non sono simili al prodotto in esame. Esse hanno affermato che questo risulta soprattutto dalle differenze esistenti tra i prodotti in termini di proprietà, qualità, percezione dei consumatori, canali di vendita e segmentazione. Hanno aggiunto che i consumatori dell'Unione solitamente percepiscono il prodotto in esame come un articolo più economico che non può essere venduto a un prezzo superiore perché non è di marca.
- (60) A questo proposito l'inchiesta ha messo in luce il carattere contraddittorio di alcune affermazioni degli importatori. Infatti, mentre alcuni sostengono che il prodotto in esame è normalmente di bassa qualità e si situa in un segmento di prezzo diverso dai prodotti dell'Unione, altri asseriscono invece che gli oggetti di marca per il servizio da tavola e da cucina in ceramica fabbricati nel paese interessato sono importati a prezzi superiori dalla Cina.
- (61) Da un lato un importatore non incluso nel campione ha dichiarato che i produttori tedeschi danno particolare importanza al profilo qualitativo del *made in Germany*. Esso ha affermato che la qualità degli oggetti per il servizio da tavola piatti forniti da alcune marche tedesche è notevolmente migliore grazie al metodo di fabbricazione, mentre altri importatori hanno dichiarato di rifornirsi dalla Cina per la buona qualità, le capacità di lavorazione e la manodopera qualificata. L'inchiesta ha confermato che nell'Unione sia gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica di bassa qualità che quelli di alta qualità vengono fabbricati e venduti attraverso gli stessi canali di distribuzione del prodotto in esame, ossia attraverso dettaglianti indipendenti, supermercati non specializzati, grandi magazzini, eccetera. Concorrono quindi sullo stesso mercato.
- (62) Inoltre, gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica non indicano necessariamente il paese d'origine. È perciò molto difficile per il consumatore distinguere tra oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica fabbricati nel paese interessato e prodotti fabbricati nell'Unione.

2.2. Conclusioni

- (63) Per questi motivi, si può concludere che, benché non si possano escludere alcune minime differenze, gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti nel paese interessato e da questo esportati, gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti e venduti sul mercato brasiliano e gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica prodotti e venduti nell'Unione condividono le stesse caratteristiche fisiche di base e gli stessi usi finali e vengono quindi considerati simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

C. DUMPING

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

- (64) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, nelle inchieste antidumping relative alle importazioni originarie della RPC, il valore normale è determinato ai sensi dei paragrafi da 1 a 6 di detto articolo, nel caso dei produttori per i quali sia accertata la rispondenza ai criteri stabiliti dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del medesimo regolamento. Per comodità di riferimento si riportano di seguito tali criteri in forma sintetica:
- le decisioni in materia di politica commerciale vengono prese in risposta a tendenze di mercato e senza significative interferenze statali e i costi riflettono i valori di mercato;
 - le imprese dispongono di una serie ben definita di documenti contabili di base soggetti a revisione contabile indipendente e che sono d'applicazione in ogni caso in linea con le norme internazionali in materia di contabilità;
 - non vi sono distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema a economia non di mercato;
 - le leggi in materia fallimentare e di proprietà garantiscono la certezza del diritto e la stabilità;
 - le conversioni del tasso di cambio sono effettuate ai tassi di mercato.
- (65) Come risulta dal precedente considerando (12), undici produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori della RPC hanno chiesto che venisse loro applicato il trattamento riservato alle imprese operanti in condizioni di economia di mercato («TEM») e hanno risposto ai moduli di richiesta TEM entro la scadenza prevista. Un produttore esportatore, tuttavia, ha successivamente ritirato la propria domanda TEM.
- (66) Nella sentenza della causa C-249/10 P – *Brosmann Footwear (HK) Ltd. e altri contro il Consiglio dell'Unione europea*, la Corte di giustizia dell'Unione europea ha statuito che la tecnica di campionamento di cui all'articolo 17 del regolamento di base non può essere applicata ai fini della determinazione delle richieste individuali di status di impresa operante in condizioni di economia di mercato presentate a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del medesimo regolamento. Nella sentenza la Corte ha rilevato che, a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base, la richiesta di status di economia di mercato dei produttori che hanno collaborato, non inclusi nel campione, va esaminata indipendentemente dal fatto che venga calcolato un margine di dumping individuale per le società non incluse nel campione ⁽¹⁾. In considerazione di tale sentenza si è deciso di
- esaminare non soltanto le domande di TEM dei tre produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione, ma anche quelle dei sette produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori non inclusi nel campione. La Commissione ha cercato tutte le informazioni ritenute necessarie e ha verificato le informazioni presentate nella domanda TEM presso le sedi delle aziende in questione.
- (67) È prassi costante e consolidata dell'Unione esaminare se un gruppo di aziende collegate soddisfi le condizioni del TEM. Quindi, qualora una filiale o qualsiasi altra azienda collegata al richiedente nella RPC sia coinvolta, direttamente o indirettamente, nella produzione o nella vendita del prodotto in esame, l'esame del TEM viene effettuato per ogni azienda individualmente nonché per il gruppo di aziende nel loro insieme.
- (68) Di conseguenza sono state verificate le domande di TEM presentate da dieci produttori esportatori, comprensivi di sedici entità giuridiche.
- (69) Nove dei dieci produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori della RPC disposti a collaborare hanno dimostrato di soddisfare i criteri previsti per la concessione del TEM. L'inchiesta relativa al TEM ha rivelato che, in particolare, nessuno dei produttori esportatori, né individualmente né come gruppo, dispone di una serie ben definita di documenti contabili di base soggetti a revisione contabile indipendente in linea con le norme internazionali in materia di contabilità. L'indagine ha altresì stabilito che sette aziende, o gruppi di aziende, non hanno potuto dimostrare alla Commissione l'assenza di distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema a economia non di mercato. Inoltre, tre delle dieci aziende non sono riuscite a dimostrare che le decisioni in materia di politica commerciale vengono prese in risposta a tendenze di mercato e senza significative interferenze statali, né che i costi riflettono i valori di mercato.
- (70) Inoltre, durante la visita di verifica in una delle suddette aziende è stato accertato che essa aveva fornito informazioni fuorvianti e carenti nel modulo di richiesta TEM, soprattutto in relazione a una società collegata. La sua collaborazione nel complesso è risultata gravemente carente e l'azienda è stata quindi informata della possibilità che venisse applicato l'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base; le è stato quindi chiesto di presentare i propri commenti. I commenti ricevuti hanno confermato la mancanza di cooperazione, in particolare per quanto concerne la società collegata. È stato perciò provvisoriamente deciso che quell'azienda non poteva più essere considerata un produttore esportatore disposto a collaborare e che qualsiasi conclusione provvisoria o definitiva sarebbe stata elaborata in base ai dati disponibili ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base.
- (71) La Commissione ha ufficialmente comunicato i risultati del TEM alle aziende interessate della RPC, alle autorità della RPC e al denunziante; essi hanno avuto la possibilità di comunicare i propri pareri per iscritto e di chiedere un'audizione qualora vi fossero particolari motivi per sentire le parti.

⁽¹⁾ Cfr. anche la proposta di regolamento del Parlamento europeo e del Consiglio che modifica il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea; Bruxelles, 8.6.2012 COM(2012) 270 final, 2012/0145(Cod).

- (72) Numerose aziende hanno dichiarato che la Commissione non aveva risposto alla domanda TEM entro i tre mesi previsti dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base. L'inchiesta quindi sarebbe stata inficiata da un vizio procedurale e la Commissione in conformità della sentenza *Brosmann* ⁽¹⁾ avrebbe dovuto chiudere l'inchiesta.
- (73) La Commissione riconosce che, a causa del gran numero di domande TEM esaminate e verificate in loco in Cina, nel caso specifico non è stato possibile adottare una decisione sui moduli di richiesta TEM entro il periodo fissato. Si ricorda tuttavia che il Tribunale recentemente ha dichiarato che una decisione in materia di TEM adottata dopo la scadenza dei tre mesi prevista dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base non è di per sé sufficiente ad annullare un regolamento che imponga misure antidumping ⁽²⁾. L'argomentazione viene quindi respinta.
- (74) Inoltre, sei aziende contestano la valutazione della Commissione, per cui esse non disporrebbero di una serie ben definita di documenti contabili, soggetti a revisione contabile indipendente in linea con le norme internazionali in materia di contabilità. La Commissione ha esaminato attentamente queste argomentazioni e ha riscontrato che le spiegazioni fornite non erano tali da confutare gli accertamenti effettuati in seguito alle verifiche in loco. Più in particolare, in alcuni casi le nuove informazioni fornite hanno contraddetto le informazioni fornite in precedenza, mentre in altri casi le aziende hanno presentato nuovi elementi di prova che non erano stati presentati né resi disponibili durante le verifiche in loco.
- (75) Cinque aziende inoltre contestano le conclusioni della Commissione, secondo le quali esse non sarebbero riuscite a dimostrare l'assenza di distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema a economia non di mercato. I commenti ricevuti tuttavia non sono tali da alterare le conclusioni raggiunte dalla Commissione in seguito alle visite di verifica. In particolare, le aziende non hanno fornito alcun elemento di prova per confutare le conclusioni originarie della Commissione, secondo le quali vi sarebbero distorsioni derivanti dal precedente sistema a economia non di mercato in relazione, per esempio, ad attivi e diritti di utilizzazione del suolo.
- (76) Infine, due aziende contestano le conclusioni per cui esse non avrebbero dimostrato che le decisioni in materia di politica commerciale sono state prese in risposta a tendenze di mercato e senza significative interferenze statali e che i costi riflettono i valori di mercato. In particolare, i commenti ricevuti da un'azienda tuttavia non sono tali da alterare le conclusioni della Commissione per cui lo Stato avrebbe interferito nella sua politica di reclutamento, mentre l'altra azienda ha fornito nuove e contraddittorie informazioni in merito agli acquisti di materie prime.
- (77) Risulta da quanto precede che nessuna delle argomentazioni presentate è tale da alterare le conclusioni concernenti la determinazione del TEM.
- (78) Sulla base di quanto sopra, nessuno dei dieci produttori esportatori o gruppo di produttori esportatori della RPC disposti a collaborare, che avevano presentato domanda TEM, è riuscito a dimostrare di aver soddisfatto i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base.

2. Trattamento individuale («TI»)

- (79) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, viene eventualmente stabilito un dazio applicabile su scala nazionale per i paesi che rientrano nel campo di applicazione di tale articolo, tranne nei casi in cui le aziende sono in grado di provare che rispondono ai criteri di cui all'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base. Riassumendo, ed esclusivamente a titolo di riferimento, si tratta dei seguenti criteri:
- nel caso di imprese di proprietà interamente o parzialmente straniera o di joint venture, gli esportatori sono liberi di rimpatriare i capitali e i profitti;
 - i prezzi e i quantitativi dei prodotti esportati, come pure le condizioni di vendita, sono determinati liberamente;
 - la maggior parte delle azioni appartiene a privati. I funzionari statali che ricoprono cariche nel consiglio di amministrazione o si trovano in una posizione direttiva chiave sono in minoranza o si dimostra che la società è sufficientemente libera dall'ingerenza dello Stato;
 - le conversioni del tasso di cambio vengono effettuate ai tassi di mercato; e
 - l'ingerenza dello Stato non è tale da consentire l'elusione dei dazi qualora si concedano aliquote diverse ai singoli esportatori.
- (80) Tre produttori esportatori che erano inclusi nel campione e sette produttori esportatori che non erano inclusi nel campione e avevano presentato domanda TEM, avevano presentato anche domanda TI qualora il TEM non fosse stato concesso. Inoltre, due produttori esportatori inclusi nel campione e quattro produttori esportatori non inclusi nel campione hanno presentato esclusivamente domanda TI. Ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, sono state esaminate soltanto le domande TI delle aziende incluse nel campione.
- (81) Dal momento che tutte le domande TEM sono state provvisoriamente respinte e sulla base delle informazioni disponibili, è stato provvisoriamente stabilito che tutte le aziende incluse nel campione che hanno presentato domanda TI soddisfano i criteri per la concessione del TI.

⁽¹⁾ Sentenza della Corte di giustizia dell'Unione europea del 2 febbraio 2012 nella causa C-249/10 P, *Brosmann Footwear (HK) Ltd. e altri contro il Consiglio dell'Unione europea*.

⁽²⁾ Sentenza del Tribunale del 18 settembre 2012 nella causa T-156/11, *Since Hardware (Guangzhou) Co., Ltd contro Consiglio dell'Unione europea*, paragrafo 167 (non ancora pubblicata) e sentenza del Tribunale del 10 ottobre 2012 nella causa T-170/09, *Ningbo Yonghong Fasteners Co., Ltd contro Consiglio dell'Unione europea*, paragrafo 53 (non ancora pubblicata).

3. Esame dei singoli casi

- (82) Sette produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori disposti a collaborare, non inclusi nel campione, hanno presentato domanda di esame dei singoli casi ai sensi dell'articolo 17, paragrafo 3.
- (83) In questa fase del procedimento, la Commissione non ha adottato alcuna decisione in relazione alla domanda di esame dei singoli casi; una decisione verrà adottata a tempo debito.

4. Valore normale

4.1. Scelta del paese di riferimento

- (84) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale per i produttori esportatori cui non sia stato concesso il TEM dev'essere stabilito sulla base dei prezzi del mercato interno oppure del valore normale determinato in un paese di riferimento.
- (85) Nell'avviso di apertura, la Commissione dichiara l'intenzione di utilizzare la Federazione russa come paese di riferimento adeguato allo scopo di stabilire il valore normale e invita le parti interessate a fornire osservazioni in merito.
- (86) La Commissione ha ricevuto numerose osservazioni in cui si afferma che la Russia non è un paese di riferimento adeguato. In particolare, le informazioni ricevute indicano che la Russia è un mercato premium per la porcellana, specializzato in porcellana ornamentale con materiali costosi mentre la produzione interna del prodotto in esame è relativamente ridotta rispetto al consumo interno. Inoltre, il mercato russo è protetto da barriere non tariffarie, ossia dai sistemi di certificazione GOST. Si è ritenuto quindi che la Russia non sia un paese di riferimento adeguato.
- (87) Di conseguenza, la Commissione ha considerato la possibilità che altri paesi potessero rappresentare un'alternativa ragionevole come paese di riferimento, e hanno inviato alcune lettere ai produttori noti di vari paesi tra cui la Thailandia, l'India, la Malesia, la Turchia, il Brasile, l'Ucraina, l'Indonesia, l'Egitto, la Colombia, la Corea del Sud, il Bangladesh e l'Argentina, in seguito alle quali i produttori di India, Turchia, Brasile e Russia hanno confermato la propria disponibilità a collaborare con la Commissione. Tuttavia, soltanto tre produttori del Brasile, della Thailandia e della Russia hanno risposto al questionario. L'inchiesta ha dimostrato che il Brasile può contare su un mercato interno competitivo per gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica con numerosi produttori e dazi doganali relativamente bassi. Inoltre, i dati forniti dal produttore brasiliano disposto a collaborare sono stati analizzati; si è quindi concluso che si trattava di informazioni affidabili su cui si poteva basare un valore normale.
- (88) In considerazione di quanto sopra e di tutte le informazioni disponibili in questa fase del procedimento, il Brasile è stato scelto provvisoriamente come paese di riferimento ragionevolmente adeguato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.

4.2. Determinazione del valore normale

- (89) In considerazione del fatto che tutte le domande TEM sono state respinte, il valore normale per tutti i produttori esportatori cinesi è stato stabilito sulla base delle informazioni ricevute dal produttore del paese di riferimento, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.
- (90) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha dapprima considerato l'opportunità di ritenere rappresentative le vendite del prodotto simile in Brasile a clienti indipendenti. È stato accertato che le vendite del prodotto simile da parte del produttore brasiliano disposto a collaborare erano quantità rappresentative sul mercato interno brasiliano rispetto al prodotto in esame esportato nell'Unione dai produttori esportatori inclusi nel campione.
- (91) Successivamente la Commissione ha verificato se queste vendite si potevano considerare effettuate nell'ambito di normali operazioni commerciali ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha determinato la proporzione di vendite remunerative a clienti indipendenti. Le vendite sono state ritenute remunerative se il prezzo unitario risultava uguale o superiore al costo di produzione. Si è pertanto provveduto a calcolare il costo di produzione del produttore brasiliano durante il periodo dell'inchiesta.
- (92) Per i tipi di prodotti in cui più dell'80 % del volume delle vendite sul mercato interno del tipo in questione era superiore al costo e il prezzo medio di vendita ponderato praticato per questo tipo era uguale o superiore al costo unitario di produzione, il valore normale per tipo di prodotto è stato calcolato come la media ponderata dei prezzi interni reali di tutte le vendite del tipo in questione, indipendentemente dal fatto che tali vendite fossero remunerative.
- (93) Quando il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume totale delle vendite di questo tipo o il prezzo medio ponderato di questo tipo era inferiore al costo unitario di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo interno reale, calcolato come prezzo medio ponderato delle sole vendite interne remunerative di quel tipo fatte durante il periodo dell'inchiesta.
- (94) Per quanto riguarda i tipi di prodotto non remunerativi, il valore normale è stato determinato utilizzando il costo di produzione del produttore brasiliano più le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali, nonché il margine di profitto per i tipi di prodotto remunerativi per il produttore brasiliano.

5. Prezzi all'esportazione per i produttori esportatori cui sia stato concesso il TI

- (95) Poiché tutti i produttori esportatori disposti a collaborare, cui è stato concesso il TI, effettuavano vendite all'esportazione nell'Unione direttamente a clienti indipendenti dell'Unione, i prezzi all'esportazione si basavano sui prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

6. Confronto

- (96) Il valore normale e il prezzo all'esportazione sono stati confrontati allo stadio franco fabbrica. I margini di dumping sono stati calcolati confrontando i prezzi individuali franco fabbrica applicati dagli esportatori inclusi nel campione con i prezzi di vendita sul mercato interno del produttore di riferimento oppure, ove necessario, con il valore normale determinato.
- (97) Per garantire un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione si è tenuto debitamente conto, sotto forma di adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Gli adeguamenti sono stati effettuati, ove necessario, in relazione allo stadio commerciale, alle differenti caratteristiche fisiche e ad altri fattori che influiscono sulla comparabilità dei prezzi, in particolare il marchio.
- (98) In primo luogo si è verificato se un adeguamento dello stadio commerciale, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), del regolamento di base, fosse giustificato. A questo riguardo si è accertato che le esportazioni cinesi venivano effettuate essenzialmente all'ingrosso, mentre le vendite nel paese di riferimento riguardavano anche l'attività al dettaglio. L'inchiesta inoltre ha stabilito che in entrambi i mercati le diverse catene di distribuzione influivano sul livello dei prezzi, con un effetto sull'equa comparabilità dei prezzi tra prezzo all'esportazione e valore normale. L'inchiesta inoltre ha dimostrato che la maggior parte delle vendite cinesi all'esportazione interessavano grandi quantitativi, mentre la maggioranza delle vendite interne nel paese di riferimento interessavano piccoli quantitativi, con conseguenti differenze di prezzi allo stesso stadio commerciale nei due mercati pertinenti. Quindi, per garantire un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, il valore normale è stato adeguato sulla base delle differenze di prezzo nell'ambito dello stesso stadio commerciale nel paese di riferimento e, ove opportuno, sulla base delle differenze di prezzi riscontrate per i quantitativi venduti a ogni stadio commerciale.
- (99) In secondo luogo si è verificato se fosse giustificato un adeguamento ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento di base per le differenze inerenti alle caratteristiche fisiche. A tale proposito l'inchiesta ha stabilito che i produttori esportatori cinesi classificano i propri prodotti anche in cinque categorie diverse, che vanno dalla A alla E con sensibili differenze di prezzo. La stragrande maggioranza delle esportazioni nell'Unione è rappresentata comunque dalle categorie A, B e C o da una combinazione delle tre. La classificazione tuttavia non è universale né basata su alcuno standard comune al settore ma è specifica della singola azienda e consente una differenziazione dei prezzi. D'altro canto il produttore del paese di riferimento vende soltanto l'equivalente della categoria A nel mercato brasiliano interno con conseguenti e accertati effetti sulla comparabilità dei prezzi. Quindi il prezzo all'esportazione è stato corretto al rialzo per raggiungere il livello della categoria A cinese, al fine di garantire la comparabilità con il prodotto venduto dal produttore di riferimento nel mercato brasiliano.
- (100) In terzo luogo, l'inchiesta ha accertato che il produttore brasiliano vende soltanto prodotti di marca nel mercato brasiliano mentre i produttori esportatori cinesi non vendono prodotti di marca ma piuttosto i cosiddetti prodotti «con marchio proprio» od oggetti generici per il servizio da tavola e da cucina in ceramica. I consumatori solitamente percepiscono i prodotti di marca come prodotti di un certo prestigio, che garantiscono qualità e design e per i quali sono quindi previsti prezzi più alti, laddove i prodotti generici (con marchio proprio), pur avendo le stesse caratteristiche fisiche e tecniche, vengono solitamente venduti a prezzi considerevolmente più bassi. Mentre non è possibile solitamente quantificare il valore supplementare di un prodotto di marca, che dipende da molti fattori diversi, come la percezione dei consumatori, il riconoscimento del marchio e altri fattori non quantificabili, il produttore brasiliano, nel caso specifico, ha confermato che i suoi prodotti in ceramica di marca si possono vendere a prezzi sensibilmente più alti nel mercato brasiliano rispetto ad altri prodotti (generici) privi di marchio proprio. Di conseguenza, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), del regolamento di base, è stato fatto un ulteriore adeguamento.
- (101) Sono stati effettuati ulteriori adeguamenti in relazione a trasporto, assicurazione, movimentazione e costi accessori, nonché per quanto riguarda l'imballaggio, il credito, gli oneri bancari e le commissioni, in tutti i casi in cui è stato accertato che i costi stessi fossero ragionevoli, accurati e giustificati da prove concrete.

7. Margini di dumping

- (102) In conformità degli articoli 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per i produttori esportatori ai quali è stato concesso il TI i margini di dumping sono stati calcolati in base al confronto tra la media ponderata dei valori normali fissati per il paese di riferimento, e la media ponderata dei prezzi praticati da ogni società per l'esportazione, dopo i rispettivi adeguamenti; i margini di dumping sono espressi in percentuale del prezzo cif frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto.
- (103) È stata calcolata la media ponderata dei margini di dumping dei produttori esportatori inclusi nel campione per i produttori esportatori disposti a collaborare e non selezionati nel campione. Su tale base il margine di dumping provvisorio per i produttori esportatori non inclusi nel campione, espresso in percentuale del prezzo cif frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è pari al 26,6 %.
- (104) Per calcolare il margine di dumping a livello nazionale applicabile ai produttori esportatori della RPC sconosciuti o che non hanno collaborato, il livello di cooperazione è stato dapprima stabilito confrontando il volume delle esportazioni verso l'Unione, riferito dai produttori esportatori disposti a collaborare, con le statistiche Eurostat equivalenti.
- (105) In questa inchiesta la cooperazione della RPC è stata ritenuta alta per un settore frammentato, dal momento che i produttori esportatori che si sono manifestati rappresentano oltre il 60 % delle esportazioni totali del prodotto in esame dalla RPC verso l'Unione. Quindi il

marginie di dumping a livello nazionale applicabile a tutti gli altri produttori esportatori è stato determinato utilizzando la media ponderata dei margini di dumping più elevati accertati per volumi e tipi di prodotto rappresentativi dei produttori esportatori inclusi nel campione. Su questa base il livello nazionale di dumping è stato prov-

visoriamente determinato al 58,8 % del prezzo cif frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto.

- (106) Su questa base, i margini di dumping provvisori espressi come percentuale del prezzo cif frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono:

Azienda	Margine di dumping provvisorio
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd e Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd e Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %
Produttori esportatori non inclusi nel campione disposti a collaborare	26,6 %
Margine di dumping a livello nazionale	58,8 %

D. PREGIUDIZIO

1. Produzione dell'Unione e industria dell'Unione

- (107) Tutte le informazioni disponibili concernenti i produttori dell'Unione, tra cui i dati riportati nella denuncia e le successive osservazioni concernenti i produttori che non si sono manifestati in questa inchiesta, sono state utilizzate per determinare la produzione totale dell'Unione. La produzione totale del prodotto simile nell'Unione è stata stimata estrapolando i dati forniti da associazioni europee e nazionali, sottoposti a controlli incrociati con i dati forniti dai singoli produttori nonché con fonti statistiche e ricerche.

- (108) Nel periodo dell'inchiesta, il prodotto simile è stato fabbricato nell'Unione da oltre 200 produttori. Sulla base di quanto indicato nel precedente considerando, la produzione totale dell'Unione, secondo le stime, nel periodo dell'inchiesta era pari a circa 240 200 tonnellate. I produttori dell'Unione che coprono l'intera produzione dell'Unione costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base e verranno di seguito indicati come l'«industria dell'Unione». L'industria dell'Unione è composta da due segmenti: le PMI e le aziende maggiori. In quel periodo le PMI rappresentavano il 42 % della produzione totale dell'Unione, che in effetti è molto frammentata, benché concentrata nella Repubblica ceca e in Francia, Germania, Italia, Polonia, Portogallo, Romania, Spagna e Regno Unito.

2. Consumo dell'Unione

- (109) Il consumo dell'Unione è stato determinato sulla base delle statistiche di Eurostat relative alle importazioni per il prodotto in esame e delle osservazioni concernenti le vendite dell'industria dell'Unione nel mercato dell'Unione.

- (110) Su questa base, il consumo dell'Unione ha seguito l'andamento indicato di seguito:

Tabella 1

Volume (tonnellate)	2008	2009	2010	PI
Consumo dell'Unione	826 896	687 609	750 830	726 614
Indice (2008 = 100)	100	83	91	88

- (111) Il consumo di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica nell'Unione ha registrato nel periodo considerato un calo del 12 %. Il calo più notevole, pari al 17 %, si è registrato tra il 2008 e il 2009.

- (112) Questo decremento complessivo dei consumi nel periodo considerato dev'essere visto in relazione alla ripresa che ha seguito la crisi economica del 2009. Ci sono buone prospettive per il mercato degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica ⁽¹⁾.

3. Importazioni dal paese in esame

3.1. Volume, prezzo e quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping dal paese in esame

- (113) Sulla base dei dati Eurostat, il volume, la quota di mercato e i prezzi medi all'importazione del prodotto in esame hanno seguito l'andamento indicato di seguito:

Tabella 2

Importazioni dalla RPC	2008	2009	2010	PI
Volume delle importazioni (tonnellate)	535 593	449 346	516 618	485 814
Indice (2008 = 100)	100	84	96	91
Quota di mercato	64,8 %	65,3 %	68,8 %	66,9 %
Prezzo medio all'importazione (EUR/tonnellata)	1 274	1 307	1 473	1 499
Indice (2008 = 100)	100	103	116	118

- (114) Il volume delle importazioni totali dalla Cina ha registrato un calo del 9 % nel periodo considerato, e durante il periodo dell'inchiesta è stato pari a 485 814 tonnellate. In termini percentuali tuttavia si deve notare che le importazioni dalla Cina sono diminuite meno dei consumi totali dell'Unione europea. In effetti, l'analisi della quota di mercato delle importazioni cinesi per l'intero periodo considerato mostra che tale quota è passata dal 64,8 % del 2008 al 66,9 % nel PI.
- (115) Il prezzo all'importazione è aumentato del 17,7 % durante il periodo considerato, passando da 1 274 EUR/tonnellata a 1 499 EUR/tonnellata. Questo è il prezzo

⁽¹⁾ L'indagine di mercato CBI accessibile al pubblico «The tableware, kitchenware and other household articles market in the EU, November 2009» (Il mercato degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina e di altri articoli per la casa nell'Unione europea, novembre 2009), ha evidenziato una serie di tendenze (demografiche, sociali, culturali, tecniche e della moda) che darebbero luogo a una presenza forte e continua dei prodotti in ceramica nel mercato dell'Unione degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina, di cui si prevede una complessiva crescita. I motivi addotti dall'indagine vanno da una crescente domanda di oggetti per il servizio da tavola e da cucina più informali, ossia prodotti di facile uso, articoli e design nuovi, alle mutate dimensioni delle famiglie. In questa indagine, un grande importatore tra quelli inclusi nel campione, che esercita anche l'attività di dettagliante, ha dichiarato di prevedere per il futuro un consumo prospero, giacché la popolazione continuerà a mangiare da piatti di ceramica piuttosto che da piatti di altro tipo – e ha annunciato quindi ambiziosi piani di espansione in questo settore.

medio all'importazione per tonnellata di tutte le importazioni del prodotto in esame e quindi la tendenza potrebbe risentire dei cambiamenti del mix di prodotti.

3.2. Sottoquotazione dei prezzi

- (116) Per analizzare la sottoquotazione dei prezzi, la media ponderata dei prezzi di vendita praticati sul mercato dell'Unione dai produttori dell'Unione inclusi nel campione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica, vale a dire escludendo le spese di trasporto nell'Unione e dopo deduzione di eventuali sconti e riduzioni, è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi medi corrispondenti degli esportatori della RPC disposti a collaborare, praticati sul mercato dell'Unione al primo acquirente indipendente, cioè al netto di sconti e adeguati, se necessario, al prezzo cif frontiera dell'Unione e opportunamente adeguati per tener conto dei dazi esistenti, dei costi di sdoganamento e dei costi sostenuti dopo l'importazione. I prezzi dei prodotti di categorie inferiori sono stati adeguati ai prezzi della categoria A poiché, dal punto di vista del consumatore, i prodotti di categorie inferiori sono in concorrenza con i prodotti di categoria A, come risulta anche dal precedente considerando (61). Anche i prezzi dell'industria dell'Unione sono stati adeguati per tener conto delle differenze dello stadio commerciale e neutralizzare l'elemento del prezzo legato al marchio, se del caso.

- (117) Dal confronto è risultato che durante il PI i prodotti in esame soggetti a dumping originari della RPC e venduti nell'Unione, erano venduti a prezzi inferiori ai prezzi di vendita dell'industria dell'Unione, se espressi in percentuale di questi ultimi – dal 26,3 % al 47,6 %.

4. Situazione dell'industria dell'Unione

4.1. Aspetti generali

- (118) In conformità dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato tutti i fattori e gli indici economici che influiscono sulla situazione dell'industria dell'Unione.
- (119) Gli indicatori macroeconomici (produzione, capacità produttiva, utilizzo degli impianti, volume delle vendite, quota di mercato, occupazione, produttività ed entità dei margini di dumping) sono stati valutati a livello dell'intera industria dell'Unione. La valutazione si è basata sulle informazioni pervenute dalle associazioni nazionali ed europee, sottoposte a un controllo incrociato con i dati forniti dai produttori dell'Unione e i dati statistici ufficiali disponibili.
- (120) L'analisi degli indicatori microeconomici (scorte, prezzi di vendita, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito, capacità di reperire capitali, salari e costi di produzione) è stata condotta a livello dei produttori dell'Unione inseriti nel campione. La valutazione si è basata sulle informazioni, debitamente verificate, fornite da questi ultimi.

(121) Nell'analisi di alcuni indicatori microeconomici (prezzo di vendita, redditività, utile sul capitale investito e costo di produzione) i risultati delle aziende inserite in uno specifico segmento del campione sono stati valutati in base al contributo di quel segmento alla produzione totale dell'Unione (partendo dal peso specifico di ciascun segmento, in termini di volumi di produzione, rispetto all'intero settore degli oggetti per il servizio da tavola in ceramica – 42 % per le PMI, 58 % per le grandi aziende). Di conseguenza, si è fatto in modo che i risultati relativi alle grandi aziende non alterassero l'analisi del pregiudizio, mettendo opportunamente in luce la situazione delle aziende più piccole, che costituiscono complessivamente la maggioranza della produzione dell'Unione.

4.2. Indicatori macroeconomici

4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

(122) Nel periodo considerato la produzione, la capacità produttiva e l'utilizzo degli impianti dell'industria dell'Unione hanno seguito l'andamento indicato di seguito.

Tabella 3

	2008	2009	2010	PI
Volume di produzione (tonnellate)	281 300	230 300	235 700	240 200
Indice (2008 = 100)	100	82	84	85
Capacità produttiva (tonnellate)	371 540	361 253	326 573	324 072
Indice (2008 = 100)	100	97	88	87
Utilizzo degli impianti	75,7 %	63,8 %	72,2 %	74,1 %
Indice (2008 = 100)	100	84	95	98

(123) La produzione dell'industria dell'Unione è diminuita del 15 % nel periodo considerato. In termini complessivi, la diminuzione è più pronunciata della riduzione del consumo dell'Unione nello stesso periodo. La produzione non ha mostrato segnali di ripresa a differenza dell'andamento registrato dai consumi nel 2010.

(124) La capacità produttiva dell'Unione è diminuita del 13 % nel periodo considerato. Nonostante ciò, in tale periodo il tasso di utilizzo degli impianti è ulteriormente diminuito, complessivamente del 2 %, raggiungendo il 74,1 %.

4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

(125) Le vendite dell'industria dell'Unione ad acquirenti indipendenti sul mercato UE sono diminuite a un tasso su-

periore (8 % in più) del decremento registrato nei consumi nel periodo considerato. Si osserva che tra il 2009 e il 2010 il volume delle vendite ha continuato a ridursi, mentre i consumi dell'Unione sono aumentati dell'8 %.

Tabella 4

Volume (tonnellate)	2008	2009	2010	PI
Vendite dell'Unione	190 332	156 798	152 609	152 095
Indice (2008 = 100)	100	82	80	80

(126) La quota di mercato detenuta dall'industria dell'Unione è diminuita del 9 % nel periodo considerato, ossia di 2,1 punti percentuali.

Tabella 5

	2008	2009	2010	PI
Quota di mercato dell'Unione	23,0 %	22,8 %	20,3 %	20,9 %
Indice (2008 = 100)	100	99	88	91

4.2.3. Occupazione e produttività

(127) L'occupazione è diminuita del 21 % in tutto il periodo considerato. L'andamento è uguale a quello del calo dei volumi delle vendite ad acquirenti indipendenti registrato nel mercato dell'Unione.

Tabella 6

	2008	2009	2010	PI
Numero di addetti	31 559	26 146	24 993	25 093
Indice (2008 = 100)	100	83	79	79

(128) La produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, misurata come produzione annua per addetto, è aumentata dell'8 % nel periodo considerato. Ciò in parte è dovuto agli sforzi fatti dall'industria dell'Unione per rispondere alla pressione derivante dalle importazioni cinesi oggetto di dumping.

Tabella 7

	2008	2009	2010	PI
Produttività (tonnellate/addetto)	8,9	8,8	9,4	9,6
Indice (2008 = 100)	100	99	106	108

4.2.4. Entità del margine di dumping

- (129) I margini di dumping sono indicati nella sezione precedente dedicata al dumping. Tutti i margini stabiliti risultano notevolmente superiori alla soglia minima. Inoltre, dati i volumi e i prezzi delle importazioni oggetto di dumping, l'incidenza del margine di dumping effettivo non può essere considerata trascurabile.

4.3. Indicatori microeconomici

4.3.1. Scorte

- (130) Il livello di scorte di chiusura dell'industria dell'Unione è diminuito in termini assoluti del 14 % nel periodo considerato. L'inchiesta ha dimostrato che questo non è un indicatore cruciale per questo tipo di industria, che essenzialmente lavora sulla base degli ordini.

Tabella 8

	2008	2009	2010	PI
Scorte (tonnellate)	7 754	6 647	7 611	6 647
Indice (2008 = 100)	100	86	98	86

4.3.2. Prezzi di vendita

- (131) Nel corso del periodo considerato i prezzi di vendita dell'industria dell'Unione nel mercato dell'UE sono diminuiti del 12 %.

Tabella 9

	2008	2009	2010	PI
Prezzo di vendita medio nell'UE ad acquirenti indipendenti (EUR/tonnellata)	4 103	3 818	3 811	3 615
Indice (2008 = 100)	100	93	93	88

4.3.3. Redditività, flussi di cassa, investimenti, utile sul capitale investito, capacità di reperire capitali, salari

- (132) Nel periodo considerato, la redditività, i flussi di cassa, l'utile sul capitale investito, la capacità di reperire capitali, gli investimenti e i salari dell'industria dell'Unione hanno seguito l'andamento indicato di seguito:

Tabella 10

	2008	2009	2010	PI
Redditività netta delle vendite dell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite nette)	4,2 %	2,2 %	0,1 %	3,5 %
Flusso di cassa (EUR)	10 531 970	6 205 824	9 267 381	11 998 647
Indice (2008 = 100)	100	59	88	114
Investimenti netti (EUR)	13 686 363	9 423 983	10 805 215	9 690 923
Indice (2008 = 100)	100	69	79	71
Utile sul capitale investito (utile netto in % del valore contabile netto degli investimenti)	19,2 %	14,8 %	- 51,3 %	5,5 %
Indice (2008 = 100)	100	77	- 267	29
Costo del lavoro annuo per addetto	20 436	20 526	21 619	20 832
Indice (2008 = 100)	100	100	106	102

- (133) Nel periodo considerato la redditività dell'industria dell'Unione è calata di 0,7 punti percentuali. La redditività ha toccato il punto più basso nel 2010 quando l'entità del decremento ha raggiunto 4,1 punti percentuali tra il 2008 e il 2010.

- (134) È necessario sottolineare che l'industria dell'Unione era già in una situazione vulnerabile all'inizio del periodo considerato, a causa dei grandi quantitativi di importazioni a basso prezzo dalla Cina nel mercato dell'Unione

che, sensibilmente aumentati nel 2002-2004, e avevano raggiunto una quota di mercato molto importante dopo l'eliminazione delle quote d'importazione per tali importazioni a partire dal 2005. Tutto ciò aveva provocato una radicale riorganizzazione del settore, che all'inizio del periodo considerato era giunta alla fase finale.

- (135) Quindi, in considerazione di questo sviluppo che precede il periodo considerato, gli utili ottenuti all'inizio del periodo considerato non si possono ritenere utili normali.

In mancanza di qualsiasi osservazione in proposito, si ritiene che il livello normale di utili per un altro prodotto di consumo importante e ampiamente usato, soggetto a un'inchiesta antidumping, cioè le calzature in cuoio, possa provvisoriamente fungere da valido parametro. Tale livello di utili è pari al 6 %⁽¹⁾. È chiaro perciò che complessivamente l'industria dell'Unione, per tutto il periodo considerato, non è mai stata in grado di raggiungere un livello di utili che si possa ritenere accettabile per il prodotto in questione.

- (136) Complessivamente, il flusso di cassa dell'industria dell'Unione è aumentato sensibilmente nel periodo considerato; ciò vale tuttavia per alcune aziende consolidate e di grandi dimensioni, ma non per le PMI. Il livello degli investimenti netti è diminuito del 33 %. Si deve però osservare che, prima della fine del periodo considerato, per le PMI il livello degli investimenti era divenuto quasi inesistente. Soltanto due aziende, che non rientrano fra le PMI, si sono potute permettere di realizzare investimenti significativi nel periodo considerato. La riduzione degli utili sul capitale investito è stata maggiore del calo della redditività in tutto il periodo considerato.
- (137) Tra il 2008 e il PI, il salario medio per addetto è cresciuto del 2 %. In questo caso l'aumento del costo del lavoro è notevolmente inferiore all'andamento generale del costo del lavoro dell'Unione nel periodo considerato, il che fa pensare che l'industria dell'Unione abbia fatto ogni sforzo per contenere i salari.

4.3.4. Costi di produzione

- (138) Nel periodo considerato i costi di produzione sono diminuiti del 10 %.

Tabella 11

	2008	2009	2010	PI
Costi di produzione (EUR/tonnellata)	3 578	3 583	3 514	3 230
Indice (2008 = 100)	100	100	98	90

5. Conclusioni relative al pregiudizio

- (139) L'inchiesta ha rilevato, durante il periodo considerato, un deterioramento di indicatori di pregiudizio quali volume della produzione, capacità, volume delle vendite ad acquirenti indipendenti ed occupazione.
- (140) Nel periodo considerato, inoltre, gli indicatori di pregiudizio relativi ai risultati finanziari dei produttori dell'Unione – quali la redditività, gli investimenti e l'utile sul capitale investito – hanno subito marcate ripercussioni negative.

- (141) Complessivamente, non solo la redditività non ha mai raggiunto un livello di utili soddisfacenti per il settore, ma è addirittura peggiorata nel periodo considerato. Il continuo calo dei prezzi di vendita registrato nell'ambito dell'industria dell'Unione dimostra che a un certo punto l'industria non riusciva quasi più a generare utili.
- (142) Benché la produttività dell'industria dell'Unione sia aumentata nel periodo considerato, ciò è dovuto essenzialmente ai considerevoli sforzi tesi a mantenersi competitiva nei confronti delle importazioni cinesi oggetto di dumping.
- (143) Alla luce di quanto esposto, si è concluso provvisoriamente che l'industria dell'Unione ha subito un notevole pregiudizio ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

E. NESSO DI CAUSALITÀ

1. Introduzione

- (144) Conformemente all'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se il notevole pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sia stato dovuto alle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina. Sono stati esaminati anche fattori noti, diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che potrebbero aver arrecato pregiudizio all'industria dell'Unione, per evitare che l'eventuale pregiudizio causato da questi altri fattori fosse attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

2. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- (145) L'inchiesta ha dimostrato che i consumi dell'Unione sono diminuiti del 12 % nel periodo considerato. Al contempo, mentre il volume delle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina si è ridotto del 9 % circa, la loro quota di mercato è aumentata. Inoltre, i volumi delle vendite dell'industria dell'Unione si sono ridotti del 20 % e la quota di mercato è scesa dal 23 % del 2008 al 20,9 % nel PI.
- (146) Dal 2009 alla fine del PI, i consumi dell'Unione sono aumentati mentre la quota di mercato dell'industria dell'Unione si è ridotta, contrariamente a quanto è avvenuto per le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina la cui quota di mercato è aumentata sensibilmente in quel periodo.

- (147) Nel periodo considerato i prezzi delle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina sono aumentati. Anche se nel periodo considerato i prezzi medi all'importazione dalla Cina sono aumentati del 18 %, questi prezzi sono rimasti notevolmente inferiori ai prezzi di vendita dell'industria dell'Unione, in particolare durante il PI, esercitando così pressioni sui prezzi del mercato dell'Unione. Di conseguenza, la contrazione dei prezzi di vendita dell'industria dell'Unione nel mercato dell'UE e della sua redditività si possono attribuire alla depressione dei prezzi provocata, nel mercato dell'Unione, dalle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina. Il crollo dei costi di produzione e del livello occupazionale dell'industria dell'Unione dimostra gli sforzi che quest'ultima ha fatto per rispondere a tali importazioni.

⁽¹⁾ Regolamento (CE) n. 1472/2006 del Consiglio, pubblicato nella GU L 275 del 6.10.2006, pag. 36 (considerando 292).

(148) In considerazione di quanto sopra si è concluso che la presenza delle importazioni cinesi e la crescita della quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina a prezzi sempre inferiori a quelli praticati dall'industria dell'Unione hanno avuto un ruolo determinante nel pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione, che si riflette soprattutto nella sua difficile situazione finanziaria e nel deteriorarsi di gran parte degli indicatori di pregiudizio.

3. Effetto di altri fattori

(149) Gli altri fattori esaminati nell'ambito della causalità sono: lo sviluppo della domanda nel mercato dell'Unione e la

sua segmentazione, l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione, le importazioni del prodotto in esame da altri paesi, le pratiche anticoncorrenziali nel mercato dell'Unione, le differenze tra i metodi di produzione e il mercato dell'usato. Sono stati esaminati anche altri fattori.

3.1. Importazioni da paesi terzi diversi da quello interessato

(150) Il volume delle importazioni provenienti da altri paesi terzi nel periodo considerato è riportato nella tabella seguente. Le tendenze in termini di quantità e prezzi si basano sui dati Eurostat.

Tabella 12

	2008	2009	2010	PI
Volume delle importazioni da tutti gli altri paesi terzi (tonnellate)	100 971	81 464	81 602	88 706
Indice (2008 = 100)	100	81	81	88
Quota di mercato	12,2 %	11,8 %	10,9 %	12,2 %
Prezzi medi all'importazione (EUR/tonnellata)	2 378	2 354	2 591	2 522
Indice (2008 = 100)	100	99	109	106
Volume delle importazioni dalla Turchia (tonnellate)	36 952	33 275	32 887	40 553
Indice (2008 = 100)	100	90	89	110
Quota di mercato	4,5 %	4,8 %	4,4 %	5,6 %
Prezzi medi all'importazione (EUR/tonnellata)	2 027	2 014	2 171	2 058
Indice (2008 = 100)	100	99	107	102

(151) Le importazioni da paesi terzi sono diminuite del 12 % nel periodo considerato, mentre la quota di mercato di queste importazioni è rimasta abbastanza stabile.

(152) Si noti che i prezzi medi all'importazione da altri paesi terzi sono aumentati del 6 % nel periodo considerato, attestandosi a un livello costantemente superiore al prezzo di vendita medio delle esportazioni cinesi (del 68 % durante il PI).

(153) La CCCLA ha osservato che le importazioni dalla Turchia sarebbero aumentate dell'8 % tra il 2010 e il 2011, mentre i prezzi all'importazione dalla Turchia sarebbero superiori soltanto del 20 % circa rispetto ai prezzi all'importazione dalla Cina.

(154) Per quanto riguarda questa argomentazione, si nota che confrontando la situazione all'inizio e alla fine del periodo considerato, i volumi di importazione dalla Turchia sono aumentati del 10 % o di 1,1 punti percentuali, ma anche che i loro prezzi medi si sono attestati a un livello costantemente assai superiore (dal 37 % al 60 %) ai prezzi delle importazioni dalla Cina. Inoltre, essi non hanno mai occupato una quota di mercato superiore al 5,6 %. È perciò difficile concludere che il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione sia dovuto alle importazioni turche.

(155) Per i suddetti motivi, si è concluso che le importazioni da altri paesi terzi non hanno influito materialmente sulla situazione dell'industria dell'Unione.

3.2. Segmenti del mercato

- (156) Un'associazione di importatori con sede in Germania e alcuni dei suoi membri hanno osservato che, sulla base dei prezzi al consumatore finale, della qualità del prodotto e dei canali di vendita, il mercato per i prodotti in ceramica in esame dev'essere diviso almeno nei tre segmenti seguenti: premium (qualità alta, prezzi alti), medio/basso (qualità medio/bassa, prezzi medio/bassi) e prodotti speciali (come articoli ornamentali, souvenir, vasi e porcellana per uso alberghiero). Presumibilmente, gran parte della produzione dell'Unione sarebbe venduta nei mercati di prodotti speciali e/o premium, mentre le importazioni cinesi soddisfano soprattutto il segmento del mercato caratterizzato da prezzi bassi. L'industria dell'Unione sarebbe rivolta soprattutto a boutique, piuttosto che a luoghi frequentati da clienti standard. Le importazioni cinesi quindi non entrerebbero in concorrenza diretta con la produzione dell'Unione.
- (157) L'inchiesta tuttavia non ha confermato queste argomentazioni. In primo luogo si nota che il prodotto simile non copre alcuni articoli cui fanno riferimento le parti interessate, come gli articoli puramente ornamentali (cfr. considerando (51) e (52)]. In secondo luogo, l'inchiesta ha dimostrato che attualmente la produzione dell'Unione serve tutti i mercati, come le importazioni cinesi. In effetti, una parte consistente delle importazioni cinesi rientrerebbe nei cosiddetti segmenti premium o dei prodotti speciali. Un importatore britannico ha dichiarato di importare prodotti premium dalla Cina, mentre un gruppo di aziende dell'Unione europea con interessi di produzione in Cina, ha ricordato i prezzi molto alti imposti nel mercato dell'Unione ai suoi prodotti in grès originari della Cina.
- (158) Infine, si fa riferimento alla precedente sezione B.1.2, nella quale si conclude che tutti i tipi del prodotto in esame e del prodotto simile sono considerati come un unico prodotto. Quindi l'analisi dev'essere effettuata al livello del prodotto in esame e del prodotto simile. Di conseguenza, non è stato possibile accogliere alcuna argomentazione concernente segmenti specifici.

3.3. Consumo e domanda

- (159) Un'associazione europea di importatori e dettaglianti e la CCCLA hanno evidenziato la contrazione della domanda nell'Unione. Un importatore non incluso nel campione ha dichiarato che la domanda di porcellana, soprattutto nelle fasce laterali e accessorie e nel settore privato, si è ridotta drasticamente e che la domanda rimanente è estremamente diversificata. Numerose parti hanno pure dichiarato che, a causa dell'evolversi della moda, i consumatori oggi cercano oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica economicamente accessibili. Secondo un grossista, il mercato premium di fascia alta è in calo e continuerà a ridursi nei prossimi anni.
- (160) Secondo la suddetta associazione europea di importatori e dettaglianti, la contrazione della domanda spiegherebbe il calo delle vendite e della produzione dei produttori europei nel periodo considerato.

(161) La CCCLA ha dichiarato che la denuncia metteva in evidenza una sostanziale fluttuazione del livello dei consumi nell'Unione per tutto il periodo considerato, in linea con le condizioni macroeconomiche generali. Secondo la CCCLA, nel periodo considerato i fattori di pregiudizio si sono sviluppati parallelamente alle fluttuazioni della domanda nell'Unione e in altri mercati, e sia le vendite dei produttori dell'Unione che le importazioni cinesi hanno seguito le variazioni della domanda.

(162) Un'associazione di importatori con sede in Germania e alcuni dei suoi membri hanno osservato che le importazioni cinesi successive all'allargamento dell'Unione del 2004 e all'eliminazione delle quote d'importazione per questo prodotto a partire dal 1° gennaio 2005 indicano una altissima domanda di oggetti per il servizio da tavola più economici nel mercato dell'Unione tra il 2002 e il 2005, e un successivo calo tra il 2005 e il 2010. Presumibilmente, i produttori dell'Unione non avevano né la volontà, né la capacità di soddisfare tale domanda.

(163) Per quanto riguarda tali argomentazioni, in primo luogo si fa riferimento alla sezione B.1.2 nella quale si conclude che tutti i tipi del prodotto in esame e del prodotto simile sono considerati come un unico prodotto. Di conseguenza qualsiasi argomentazione concernente alcune fasce specifiche non è pertinente e l'analisi dev'essere effettuata al livello del prodotto in esame e del prodotto simile.

(164) In secondo luogo, l'argomentazione secondo la quale i fattori di pregiudizio si sarebbero sviluppati parallelamente alle fluttuazioni della domanda in altri mercati di esportazione è contraddetta dal fatto che l'andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è stato positivo nel periodo considerato.

(165) In terzo luogo, come risulta dalle conclusioni della precedente sezione D.2, nel periodo considerato il consumo si è ridotto. Non vi è alcuna prova che i produttori dell'Unione non avessero né la capacità né la volontà di soddisfare un'altissima domanda di oggetti più economici per il servizio da tavola nell'Unione. Al contrario, l'inchiesta ha stabilito che, per tutto il periodo considerato, i produttori dell'Unione hanno soddisfatto vari tipi di domanda, anche quella di oggetti economici per il servizio da tavola. Anche se vi fossero state fluttuazioni nel livello dei consumi dell'Unione nel periodo considerato, tali da contribuire al cattivo andamento dell'industria dell'Unione registrato in alcuni momenti, nel complesso non si può ritenere che ciò abbia avuto un effetto tale da interrompere il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e la situazione di pregiudizio di cui ha sofferto tale industria durante il PI.

(166) Le argomentazioni sono state quindi respinte.

3.4. Esportazioni dell'industria dell'Unione

(167) Secondo i dati di Eurostat (volume delle esportazioni) e dei produttori dell'Unione inclusi nel campione (prezzi medi all'esportazione), le esportazioni dell'industria dell'Unione, nel periodo considerato, hanno seguito l'andamento indicato di seguito:

Tabella 13

	2008	2009	2010	PI
Volume delle esportazioni (tonnellate)	90 968	73 502	83 091	88 105
Indice (2008 = 100)	100	81	91	97
Prezzo medio all'esportazione (EUR/tonnellata)	3 136	2 983	3 462	3 125
Indice (2008 = 100)	100	95	110	100

(168) Secondo la denuncia, le esportazioni dei produttori dell'Unione sono aumentate sensibilmente tra il 2009 e il 2011, come ha osservato la CCCLA. Essa ha dichiarato che i fattori di pregiudizio hanno avuto un'evoluzione negativa quando l'andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione ha registrato un decremento. Quindi, il pregiudizio sarebbe stato causato dallo sviluppo sfavorevole delle vendite all'esportazione dell'industria dell'UE.

(169) In tale contesto, si deve innanzitutto osservare che l'analisi del pregiudizio riguarda soprattutto la situazione dell'industria dell'Unione nel mercato dell'UE. Quindi le eventuali variazioni dell'andamento delle esportazioni non influiscono su gran parte degli indicatori analizzati in precedenza, come il volume delle vendite, la quota di mercato e i prezzi. In secondo luogo, le esportazioni dell'industria dell'Unione possono essere interpretate come un modo per compensare il calo delle vendite nel mercato dell'Unione, che ha subito un pregiudizio. In terzo luogo, come dimostra la precedente tabella, le esportazioni complessive dall'Unione si sono ridotte del 3%. Infine, i prezzi alle esportazioni per le vendite dei produttori inclusi nel campione e disposti a cooperare sono rimasti stabili nel periodo considerato.

(170) L'argomentazione quindi è stata respinta e si è concluso che l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione non ha provocato alcun pregiudizio notevole.

3.5. Eliminazione delle quote d'importazione

(171) Fino al 1° gennaio 2005, gli Stati membri che facevano già parte dell'Unione quando i prodotti originari della Cina e classificabili ai codici NC di cui al considerando (56) erano soggetti a quote quantitative, che nel 2000 ammontavano complessivamente a 84 473 tonnellate e nel 2004 erano state gradualmente aumentate a 147 744 tonnellate. I dati statistici disponibili indicano che nel 2004 le importazioni del prodotto in esame da parte dei 27 paesi che adesso sono Stati membri erano pari a 173 809 tonnellate. Un anno dopo, in seguito all'eliminazione delle quote, tali importazioni hanno raggiunto le 530 294 tonnellate. Da allora, le importazioni cinesi non sono mai scese al di sotto delle 449 000 tonnellate all'anno.

(172) Per quanto riguarda il ruolo delle quote d'importazione nel pregiudizio osservato durante il periodo considerato,

è opportuno notare in primo luogo quanto segue: poiché le quote sono state gradualmente aumentate ed eliminate 3 anni prima dell'inizio del periodo considerato e 6 anni prima dell'inizio del PI, a partire dal 2002 il mercato dell'Unione era già stato interessato da una grave ristrutturazione per adeguarsi alle mutate circostanze. Ciò risulta altresì dalle informazioni presentate dal denunziante sulle chiusure e insolvenze dei produttori europei di oggetti per il servizio da tavola in ceramica. Di conseguenza, l'industria dell'Unione, prima dell'inizio del periodo considerato, era stata convertita in un settore ridimensionato ed efficiente.

(173) Di conseguenza, si può affermare che gli effetti dell'eliminazione delle quote d'importazione per il prodotto in esame nel 2005 potrebbero avere influito negativamente sullo stato di salute dell'industria dell'Unione prima dell'inizio del periodo considerato. Ma anche in tal caso, sarebbero comunque le importazioni oggetto di dumping ad aver provocato il pregiudizio nel PI. Quindi l'eliminazione delle quote d'importazione a partire dal 2005 non interrompe il nesso causale tra il pregiudizio subito dall'industria e le importazioni oggetto di dumping durante il periodo considerato e il PI.

3.6. Pratiche anticoncorrenziali nel mercato dell'Unione

(174) Molte delle parti hanno affermato che il pregiudizio è provocato da pratiche anticoncorrenziali nel mercato dell'Unione; si è affermato altresì che questo procedimento antidumping è stato avviato per recuperare le perdite prodotte dalle ammende comminate a causa di cartelli illegali. La CCCLA ha dichiarato che la presenza di pratiche collusive nel mercato dell'Unione potrebbe rendere inattendibili i dati relativi al pregiudizio (prezzi di vendita, volume di vendita, quota di mercato e utili), sia quelli contenuti nella denuncia che quelli raccolti nel corso dell'inchiesta, dal momento che la situazione da essi rappresentata non riflette il normale funzionamento del mercato.

(175) D'altro canto, è stato osservato che nel 2010 la Commissione ha inflitto ammende a diciassette produttori di ceramiche sanitarie e rubinetterie per aver partecipato a un cartello di fissazione dei prezzi, tra il 1992 e il 2004, riguardante sei Stati membri: Germania, Austria, Italia, Francia, Belgio e Paesi Bassi⁽¹⁾. Le pratiche in questione si sono svolte prima del periodo considerato e hanno interessato altri prodotti. Inoltre, l'unico produttore coinvolto attivo anche nel settore degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica nel periodo considerato ha proposto ricorso per annullamento avverso tale ammenda presso il Tribunale dell'Unione europea. Tale ricorso è ancora pendente. Peraltro, nel febbraio 2011 le autorità tedesche hanno avviato un'inchiesta sul cartello cui avrebbero partecipato alcuni produttori tedeschi di oggetti per il servizio da tavola. L'esito dell'inchiesta non è ancora stato reso noto dalle autorità tedesche, quindi non è possibile trarre alcuna conclusione a riguardo. L'inchiesta inoltre riguarda soltanto uno Stato membro, mentre l'industria dell'Unione è molto estesa. Le argomentazioni quindi sono state respinte.

(¹) [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC1129\(02\):IT:NOT](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:52011XC1129(02):IT:NOT)

(176) Quanto all'allusione di alcune delle parti al fatto che certi produttori dell'Unione hanno cambiato la propria attività cominciando a operare anche nel settore dei prodotti di origine cinese, si tratta di un'opzione economica che non può essere definita anticoncorrenziale.

3.7. Metodi di produzione

(177) Secondo alcune delle parti, i metodi di produzione scelti dai produttori dell'Unione hanno chiaramente contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Le parti sottolineano che i metodi di produzione dell'Unione sono assai meno efficienti di quelli cinesi – i metodi di produzione dell'Unione sono del tutto automatici e ciò comporta alti costi di reimpostazione nel caso di sequenze brevi, preparazione di stampi costosi, materie prime più costose e, a causa del processo a due fuochi, costi energetici più alti. Inoltre, a differenza dei produttori dell'Unione, quelli cinesi lavorerebbero sulla base di ordini, con minori costi di magazzino, e venderebbero l'intera produzione a lotti senza classificazione e a prezzi scontati. Inoltre, nell'Unione il costo per l'applicazione del decalco nel caso di decorazioni in smalto costerebbe quasi il doppio. D'altro canto, alcune parti hanno sottolineato l'efficienza dei metodi di produzione dell'Unione, ad esempio per quanto riguarda le sequenze più lunghe.

(178) L'inchiesta ha dimostrato l'esistenza di cospicui trasferimenti di tecnologia su scala mondiale. Non ha potuto stabilire un nesso tra uno specifico metodo di produzione e il successo commerciale; né ha potuto stabilire che la scelta di uno specifico metodo di produzione abbia comportato un impatto tanto significativo da interrompere il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dal paese interessato e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

3.8. Mercati dell'usato

(179) Secondo un importatore non incluso nel campione, le famiglie, che negli ultimi decenni si sono ridotte di dimensioni, si sbarazzano degli oggetti inutili ricorrendo a mercati delle pulci, aste via Internet o altre forme di mercato dell'usato. Questa parte sostiene che, per gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina, l'usato soddisfa una parte notevole della domanda corrente ed è in diretta concorrenza con gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina nuovi. L'importatore non incluso nel campione ha corroborato le sue affermazioni con una documentazione relativa ai valori delle aste su Internet per varie linee di prodotti di prestigiosi produttori tedeschi di porcellana.

(180) Non è stato tuttavia possibile individuare una base razionale che consentisse di estrapolare volume e prezzi di una piattaforma in lingua tedesca, dedicata a collezioni particolarissime di tre aziende tedesche, ad altri paesi dell'Unione o a gamme di prodotti diverse. Si è rivelato quindi impossibile quantificare questo mercato e l'indagine non ha potuto stabilire se le vendite dell'usato abbiano un impatto così significativo da interrompere il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping dal paese interessato e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

3.9. Crisi economica

(181) Secondo la CCCLA, il presunto pregiudizio è provocato dall'impatto esercitato sui bilanci dei consumatori dalla crisi finanziaria, dalla recessione economica e dalla crisi del debito sovrano. Dal momento che i denunziati affermano di operare in maniera remunerativa, la CCCLA ritiene che le perdite segnalate siano da attribuire a speculazioni finanziarie (per esempio perdite su titoli od obbligazioni sovrane) e a spese non operative connesse alla crisi finanziaria.

(182) La crisi economica può spiegare la contrazione dei consumi in alcune parti del periodo considerato. Si deve però notare che sia nella situazione di consumi decrescenti che ha caratterizzato il periodo considerato, sia nella situazione di consumi crescenti riscontrata tra il 2009 e il PI, l'andamento delle importazioni a basso costo oggetto di dumping mostra un netto contrasto con quello dell'industria dell'Unione.

(183) Dall'inchiesta emerge chiaramente che le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina hanno insprito la recessione economica. Persino durante la generale ripresa economica, l'industria dell'Unione si è dimostrata incapace di recuperare e riconquistare significativi volumi di vendita, perdendo anzi una cospicua quota di mercato in tutto l'arco del periodo considerato, mentre le importazioni cinesi oggetto di dumping ampliavano la propria quota di mercato.

(184) Di conseguenza, benché non si possa escludere che la crisi economica abbia aggravato l'andamento negativo dell'industria dell'Unione, nel complesso non si può concludere che il suo impatto sia stato tale da interrompere il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e la situazione di pregiudizio in cui quest'industria versava durante il PI.

3.10. Altri fattori

(185) Un'associazione ha indicato altri fattori che, a suo avviso, interromperebbero il nesso di causalità. Questa parte ha menzionato la concorrenza all'interno dell'Unione (in quanto nell'Unione si riscontrano sensibili differenze di prezzo) e i requisiti vigenti nell'Unione in materia di sicurezza e sanità, che divengono sempre più rigorosi e provocano quindi un aumento dei costi di produzione. Tra gli altri fattori citati figurano la contraffazione praticata da alcuni fabbricanti cinesi e la presenza di barriere non tariffarie in alcuni mercati esterni all'Unione europea, che ostacolerebbe le esportazioni da parte dei fabbricanti dell'Unione.

(186) Per quanto riguarda la tesi della concorrenza all'interno dell'Unione, l'inchiesta non ha dimostrato alcun nesso tra il pregiudizio, la sede dei produttori dell'Unione e i prezzi praticati in quello Stato membro. Quanto ai requisiti di sicurezza e sanità vigenti nell'Unione, essi valgono sia per i prodotti importati che per quelli fabbricati nell'Unione, e dunque incidono sui prezzi di tutti gli operatori. Dal momento che non sono state presentate informazioni a sostegno dell'affermazione relativa alle contraffazioni,

non si sono potuti analizzare gli effetti di questa tesi. Non è stato neppure possibile accettare la tesi concernente l'esistenza di barriere non tariffarie in una serie di mercati esterni all'Unione: tali barriere possono in effetti impedire ai produttori dell'Unione di sfruttare il proprio potenziale in materia di esportazioni, ma non incidono sulla diminuzione delle vendite nel mercato dell'Unione, ossia nel contesto in cui si registra il pregiudizio.

- (187) La CCCLA ha indicato altri fattori, ossia la carenza di manodopera qualificata sul mercato del lavoro e il pregiudizio autoprovocato, in quanto alcuni produttori dell'Unione importerebbero il prodotto in esame. Sulla base delle informazioni disponibili, tuttavia, si è giunti alla conclusione che nel complesso l'intera industria dell'Unione si trovava in una situazione precaria, e la diffusione dei modelli economici non ha recato alcun pregiudizio all'industria dell'Unione; anzi, essa sembra rappresentare un metodo per compensare il declino delle vendite nel mercato dell'Unione. Quanto infine alla presunta carenza di manodopera qualificata nel settore degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica nell'Unione, nessuna parte interessata con sede nell'Unione ha manifestato preoccupazioni in tal senso.
- (188) Un importatore ha invitato le istituzioni ad analizzare l'impatto di altri tipi di oggetti per il servizio da tavola e da cucina, come per esempio quelli in plastica, alluminio, melamina e vetro. Non sono state però presentate informazioni a sostegno di tale tesi, e l'inchiesta non ha potuto raggiungere risultati in merito.
- (189) Alcune parti instaurano un nesso tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e la situazione in cui si trovava l'industria dell'Unione prima del periodo considerato. A tal proposito, parecchi importatori affermano che le sorti dell'industria dell'Unione avevano cominciato a deteriorarsi già nel periodo 1975-2002. L'analisi della Commissione, però, non ha potuto risalire tanto all'indietro nel tempo, anche per l'indisponibilità di dati attendibili relativi a quel periodo. Lo stesso discorso vale per un'altra circostanza verificatasi in epoca assai anteriore al periodo considerato: gli aiuti di Stato ricevuti dall'industria tedesca della porcellana, che – a detta di un importatore non incluso nel campione – proverebbero che l'industria dell'Unione non ha migliorato la propria efficienza ⁽¹⁾.
- (190) L'esame degli altri fattori noti che potrebbero aver recato pregiudizio all'industria dell'Unione rivela che tali fattori non sono di entità tale da interrompere il nesso di causalità instaurato fra le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla RPC e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

4. Conclusione sul nesso di causalità

- (191) Sulla base dell'analisi appena compiuta, che ha opportunamente distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, si conclude in via provvisoria che le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla Cina hanno recato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

F. INTERESSE DELL'UNIONE

1. Considerazioni preliminari

- (192) Conformemente all'articolo 21 del regolamento di base, è stata esaminata la possibilità che, nonostante la conclusione raggiunta in via provvisoria sul pregiudizio arrecato dal dumping, esistessero ragioni pressanti tali da far ritenere che non sia nell'interesse dell'Unione adottare misure antidumping provvisorie in questo caso particolare. L'analisi dell'interesse dell'Unione si è basata sulla valutazione di tutti i vari interessi in gioco, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori del prodotto in esame.

2. Interesse dell'industria dell'Unione

- (193) L'industria dell'Unione è rappresentata da oltre 200 produttori, i cui stabilimenti sono situati in diversi Stati membri dell'Unione; nel PI essi impiegavano direttamente più di 25 000 addetti per la produzione e la vendita del prodotto simile.
- (194) L'inchiesta ha stabilito che l'industria dell'Unione ha subito pregiudizio notevole a causa delle importazioni oggetto di dumping dal paese interessato durante il periodo dell'inchiesta. In particolare, gli indicatori del pregiudizio riguardanti l'andamento finanziario dell'industria dell'Unione, come la produzione, la redditività e l'utile sul capitale investito, indicano una tendenza al declino per il periodo considerato. La sorte peggiore è stata quella delle PMI: nel periodo considerato esse registrano perdite fin dal 2010. Se non si adottano misure, è prevedibile che gli sforzi già compiuti nel settore non saranno sufficienti a innescare la ripresa della situazione finanziaria dell'industria dell'Unione, che potrebbe anzi aggravarsi ulteriormente.
- (195) Né il fatto che nell'Unione alcuni produttori facciano registrare risultati migliori di altri, né la situazione dell'industria dell'Unione prima del periodo considerato, bastano a mettere in discussione i risultati della presente inchiesta.
- (196) Si prevede che l'adozione di misure possa ripristinare condizioni di scambio eque ed efficaci nel mercato dell'Unione, con un conseguente ulteriore impatto positivo sulla situazione economica e la redditività.
- (197) Alcuni importatori sostengono che, in caso di adozione di misure, il prodotto in esame verrebbe sostituito da altri tipi di prodotti (diversi dagli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica fabbricati nell'Unione), come i tessuti (ad esempio per gli articoli da regalo) oppure gli oggetti per il servizio da tavola in plastica, producendo in ultima analisi un vantaggio per settori diversi dalla ceramica. L'inchiesta non ha però potuto confermare che una tale sostituzione avrebbe effetti apprezzabili.
- (198) Si è quindi concluso che l'adozione di misure antidumping provvisorie sulle importazioni di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica originari della Cina sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione.

⁽¹⁾ Causa T-20/03 Kahla/Thüringen Porzellan contro Commissione delle Comunità europee.

3. Interessi degli importatori indipendenti

- (199) Come già si è detto nel precedente considerando (4), a causa del numero apparentemente elevato di importatori indipendenti, si è fatto ricorso a un campionamento.
- (200) Nel complesso, durante il PI gli importatori inclusi nel campione si rifornivano essenzialmente dal paese interessato e impiegavano circa 350 addetti all'importazione e alla rivendita di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica. Questi importatori commercializzavano svariati tipi di prodotti, dagli articoli da regalo in porcellana agli oggetti in terracotta fine marchiatosi ai comuni oggetti per il servizio da tavola di uso casalingo. Anche il livello di cooperazione reciproca variava: per esempio, i due maggiori importatori inclusi nel campione – che gestiscono anche importanti attività al dettaglio – non ci hanno fornito dati completi, né in materia di redditività né per il margine tra i prezzi di acquisto e di rivendita a clienti indipendenti; uno di essi, anzi, ha persino negato l'accesso alla contabilità. Queste parti hanno fornito solo prezzi di trasferimento d'acquisto e/o di vendita. Di conseguenza, nonostante le ripetute richieste, non si è ottenuta alcuna informazione significativa che permettesse di stimare il margine lordo e netto realizzato da importatori rappresentativi, sul prodotto in esame, per l'intero campione.
- (201) Analogamente, i dati forniti dai due importatori/dettaglianti inclusi nel campione, carenti per molti aspetti, non permettono di formulare una stima del margine di profitto lordo e netto dei dettaglianti del prodotto in esame. Fondandosi sulla cooperazione degli importatori inclusi nel campione non è stato quindi possibile determinare la capacità, da parte della catena di approvvigionamento dell'Unione europea, di assorbire il dazio antidumping proposto, e neppure – di conseguenza – l'impatto di tale dazio sui prezzi al dettaglio e dunque sui consumatori.
- (202) In primo luogo, comunque, la gran maggioranza degli importatori che hanno risposto alle domande del questionario rivolto al loro campione hanno segnalato un margine lordo tra prezzi di acquisto e di rivendita oscillante tra il 50 % e il 200 %. Una verifica compiuta sui dati dei semplici importatori del campione conferma che tali margini lordi sono rappresentativi. In secondo luogo, la documentazione pubblica disponibile indica che la catena dell'approvvigionamento nell'Unione (ossia gli importatori e i canali successivi) sarebbe perfettamente in grado di reggere un dazio antidumping all'aliquota proposta, senza mettere a repentaglio la sopravvivenza degli operatori economici interessati. Secondo una pubblicazione recente ⁽¹⁾, una tazza in ceramica cinese, acquistata dai distributori UE per 0,70 USD, spunta un prezzo al dettaglio, nell'Unione europea, di 3,50 USD, con un ricarico di oltre il 150 % per il distributore dettagliante. In tale scenario, i dazi antidumping comporterebbero per gran parte delle importazioni un onere supplementare di 0,16 EUR (di 0,36 EUR per i produttori non disposti a collaborare) per la catena di approvvigionamento dell'EU, che otterrebbe, nel complesso, un margine lordo di 2,08 EUR su questo specifico prodotto. Inoltre, l'indagine
- di mercato CBI del 2009 su «Il mercato degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina e di altri articoli per la casa nell'Unione europea», citata al precedente considerando (112), segnala un rapporto tra prezzi cif alle frontiere dell'UE e prezzi al consumatore oscillante tra 2,6 e 5,3 ⁽²⁾. Infine, gli importatori/dettaglianti inclusi nel campione non hanno mai manifestato l'intenzione di voler escludere dall'importazione o dalla vendita gli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica qualora venissero imposti dazi antidumping.
- (203) In considerazione degli elementi appena esposti, e dal momento che dall'inchiesta non sono finora scaturite altre informazioni attendibili, si conclude in via provvisoria che la catena di distribuzione (importatori compresi) è probabilmente in grado di assorbire l'aumento dei prezzi cif fino ai livelli proposti senza gravi difficoltà, e che difficilmente i consumatori dovranno subire aumenti dei prezzi. Ancora una volta, in ogni caso, si invitano esplicitamente le parti interessate a presentare in materia ulteriori dati, esaustivi e verificabili, che consentano un'analisi più approfondita dell'impatto che le misure eserciterebbero sulla catena di approvvigionamento ed eventualmente sui consumatori nella fase successiva del procedimento.
- (204) Pareri relativi all'interesse dell'Unione sono stati presentati da più di venti importatori non inclusi nel campione, in gran parte piccole imprese, da un'associazione per il commercio europeo e internazionale, da un'associazione svedese di importatori e dettaglianti, da un'associazione neerlandese di importatori dall'Estremo Oriente e da un'associazione con sede in Germania, che riunisce una rete di importatori. Gli importatori hanno espresso in genere la preoccupazione che le misure provocassero un aumento dei prezzi all'importazione, una (parziale) diminuzione della loro attività, con un conseguente impatto negativo generale, in termini tra l'altro di margini e redditività. Non è stato possibile accogliere tali argomentazioni, alla luce delle conclusioni raggiunte nel considerando seguente e nel considerando (202).
- (205) Numerosi importatori sostengono che, in caso di adozione delle misure, il numero di posti di lavoro perduti nelle imprese di importazione sarebbe superiore a quello dei posti di lavoro conservati nelle imprese produttrici dell'Unione. Questa tesi è però smentita da altre affermazioni degli importatori, che per esempio hanno dichiarato di poter sostituire gli articoli in ceramica con altri di diverso tipo (come i tessuti per gli articoli da regalo) oppure di essere disposti ad aumentare gli ordini all'interno dell'Unione.
- (206) L'associazione svedese teme che le misure possano avere un impatto economico negativo sugli importatori, che dovrebbero affrontare un notevole aggravio dei costi, in campo amministrativo e per l'individuazione di nuove fonti, qualora fossero costretti a cercare alternative alle importazioni dalla Cina. Un'associazione per il commercio europeo e internazionale ha fatto rilevare la difficoltà di mutare fornitori, in considerazione dei forti investimenti verosimilmente effettuati nei loro confronti dagli

⁽¹⁾ «Dumping case likely to harm ceramic makers» (La causa sul dumping danneggerà probabilmente i produttori di oggetti in ceramica), China Daily, 17 febbraio 2012.

⁽²⁾ Va sottolineato che questa indagine di mercato riguarda una gamma di prodotti più ampia dei prodotti oggetto della presente indagine e comprendente anche oggetti di plastica, oggetti di legno, oggetti di vetro, oggetti di metallo e articoli di coltelleria e posateria.

importatori. Tale circostanza non sembra tuttavia costituire un grave assillo per alcuni importatori, che preferiscono mantenersi aperta la possibilità di cambiare fonti di approvvigionamento. Ancora, il fatto che sia i prodotti offerti, sia i consumi all'interno dell'Unione, subiscano variazioni dettate dalla moda fa pensare che i costi sostenuti per sviluppare nuovi prodotti (provenienti da nuovi fornitori) siano un fattore intrinseco di questo settore.

- (207) Numerosi importatori non inclusi nel campione affermano che le imprese industriali dell'Unione non sono interessate a fabbricare prodotti recanti un marchio altrui. Questa tesi è però smentita dai risultati dell'inchiesta condotta tra i produttori dell'Unione inclusi nel campione (è emerso che essi producono beni recanti il marchio di terzi), dalle dichiarazioni di un altro importatore e infine dal fatto che parecchi importatori, i quali distribuiscono prodotti col proprio marchio, si approvvigionano parzialmente all'interno dell'Unione.
- (208) Un importatore non incluso nel campione si è detto contrario a condividere idee produttive, design dei prodotti e sviluppi elaborati all'interno dell'azienda con alcuni produttori concorrenti di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, aventi sede nell'Unione. Dall'inchiesta non emerge però che tale preoccupazione sia generalmente condivisa dagli importatori. Occorre precisare che l'importatore in questione era impegnato in controversie legali con alcuni produttori tedeschi e che una parte della sua gamma di prodotti era in diretta concorrenza con quella di alcuni produttori dell'Unione.
- (209) Alcuni importatori stimano impossibile approvvigionarsi presso i fabbricanti dell'Unione poiché questi ultimi sarebbero più costosi, non sarebbero in grado di fornire prodotti di livello artigianale né di offrire serie limitate, mancherebbero di flessibilità e di un'organizzazione adeguata a servire grandi dettaglianti con una vasta gamma di prodotti; e/o per l'assenza di alcune qualità e processi produttivi, tipologie di decorazioni o forme di prodotti. Alcune parti affermano che tali problemi si rivelerebbero particolarmente gravi per gli articoli di tipo artigianale e promozionale (per esempio la terracotta), alcuni prodotti di marca venduti su licenza, la fabbricazione di determinati modelli di utilità registrati e articoli speciali o destinati al catering (ad esempio articoli di porcellana di grosso volume). Alcuni affermano di non avere alternative alle importazioni dalla Cina. Secondo i risultati dell'inchiesta, però, quasi tutti gli importatori che si sono manifestati si riforniscono di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica da diverse fonti, tra cui anche produttori dell'Unione, in un'ampia varietà di gamme e qualità differenti. Inoltre, i produttori dell'Unione offrono una vasta scelta di prodotti e hanno la capacità produttiva di incrementare le vendite sul mercato dell'Unione.
- (210) In sintesi, si può concludere che l'adozione di misure può effettivamente esercitare un effetto negativo sulla situazione finanziaria di alcuni importatori. In media, tuttavia, non è prevedibile che tale effetto incida in misura signifi-

ficativa sulla situazione finanziaria complessiva degli importatori. Si stima invece che essi siano parzialmente in grado di assorbire gli aumenti di prezzo e/o di scaricare (parzialmente) il dazio sui propri clienti (ossia grossisti, distributori, dettaglianti), tanto più che i dazi colpiscono la fonte più importante del mercato. Per quanto riguarda gli importatori che si sono manifestati, e che fungono anche da dettaglianti, l'inchiesta indica che il prodotto in esame rappresenta una percentuale minima dell'attività complessiva. Le informazioni presentate da questi soggetti non consentono di quantificare con precisione la misura in cui essi riuscirebbero ad assorbire un aumento dei prezzi d'acquisto corrispondente ai livelli di dazio proposti ma, come si illustra nei considerando (202)-(203), le informazioni finora raccolte non fanno pensare che essi non sarebbero in grado di farlo.

- (211) In via provvisoria, quindi, si conclude che l'adozione di misure ai livelli proposti non esercita un effetto negativo apprezzabile sulla situazione degli importatori indipendenti del prodotto in esame.

4. Interesse degli altri settori economici

- (212) Parecchi importatori affermano che l'adozione di qualsiasi misura avrebbe probabili effetti negativi sui loro partner commerciali, dalle imprese di decorazione e rifinitura fino a grossisti, distributori e dettaglianti. In tale prospettiva, essi sostengono che l'adozione di misure può provocare nel loro indotto (per esempio design e logistica) una perdita di posti di lavoro più rilevante rispetto al numero di posti di lavoro che verrebbero conservati/creati dall'industria dell'Unione. Alcuni importatori aggiungono che il settore degli articoli da regalo, quello della pubblicità, l'industria alberghiera e quella del catering, il catering per gruppi e i consumatori commerciali in generale verrebbero colpiti direttamente dallo scarseggiare dei prodotti. Tale situazione intensificherebbe ben presto la concorrenza sui prezzi a livello di punti vendita di grandi discount. Ne soffrirebbero anche enti che generalmente faticano a far quadrare il bilancio, come gli istituti di cura. Inoltre, alcuni importatori affermano che le misure antidumping provocherebbero una penuria di materie prime per attività creative e artistiche come la pittura su porcellana o i laboratori artigianali.
- (213) Tutte queste affermazioni si sono dimostrate infondate. Da un lato, le osservazioni di questi importatori sembrano contraddire quei punti delle loro stesse dichiarazioni, in cui essi indicano che potrebbero sostituire gli articoli in ceramica con altri di diverso materiale (come i tessili per gli articoli da regalo) ricorrendo in ogni caso agli stessi partner commerciali citati in precedenza. Si può inoltre prevedere che l'indotto dell'industria dell'Unione si avvantaggerebbe dall'adozione di queste misure. Dall'altro, dall'inchiesta non è affatto emersa la conclusione che, qualora le importazioni dalla Cina dovessero competere a prezzi non distorti dal dumping, ciò darebbe luogo a una penuria di prodotti. Le misure sono concepite e previste per creare condizioni operative uniformi per tutti i fornitori di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, non per limitare indebitamente le importazioni dal paese interessato. Quanto

poi alla presunta intensificazione della concorrenza sui prezzi, essa potrebbe essere considerata addirittura un effetto positivo, per esempio da parte di quegli enti che generalmente faticano a far quadrare il bilancio, come gli istituti di cura.

- (214) L'associazione svedese ritiene che le misure avrebbero un impatto economico negativo sui settori della vendita all'ingrosso e al dettaglio in Svezia. Essa ipotizza una diminuzione del 2-3 % per l'occupazione (anche maggiore per i giovani) e del 20 % per le importazioni. Tale impatto appare però sovrastimato. A tal proposito occorre notare che, tra gli importatori che svolgono anche attività al dettaglio e che si sono manifestati nel contesto dell'inchiesta, nessuno ha affermato di voler escludere completamente questo tipo di prodotti dalla propria gamma produttiva se venissero adottate misure antidumping. Le proiezioni in materia di occupazione effettuate da uno di essi in caso di adozione di misure sono essenzialmente identiche a quelle che non prevedono l'adozione di alcuna misura.
- (215) La CCCLA cita uno studio danese secondo il quale, per ogni euro guadagnato dai produttori dell'Unione grazie a misure protettive, le imprese utilizzatrici dell'Unione pagano un prezzo sessanta volte maggiore. Si tratta però di un'affermazione di carattere estremamente generale, non collegata specificamente alla presente inchiesta, e nulla prova che, nell'ambito della nostra inchiesta, si verifichebbe davvero un impatto di questo tipo.
- (216) Un fornitore di attività promozionali speciali al dettaglio a grandi dettaglianti di tutto il mondo ha affermato che la sua azienda abbisogna di grandi quantità di merci per brevi periodi di tempo, per promozioni al dettaglio della durata di pochi mesi. Secondo questo soggetto, il quale reperisce due terzi dei propri prodotti in Asia, e soprattutto in Cina, un dazio consistente lo metterebbe nell'impossibilità di vendere in futuro a prezzi da promozione. Si deve ammettere che i dazi antidumping possono incidere negativamente su questo tipo di imprese. L'obiettivo dei dazi non è comunque quello di espellere le merci cinesi dal mercato; inoltre, nel corso degli ultimi tre anni, i produttori dell'Unione hanno coperto il 33 % di quella che questo soggetto ha definito domanda volatile.
- (217) Nella presente fase provvisoria, si conclude perciò che i vantaggi derivanti dall'eventuale eliminazione del pregiudizio – per la parte rimanente della presente inchiesta – con l'imposizione di misure provvisorie sulle importazioni del prodotto in esame, non possono essere controbilanciati dal potenziale effetto negativo su alcuni settori economici.

5. Interesse dei consumatori (famiglie)

- (218) Nessun soggetto direttamente rappresentante gli interessi degli utilizzatori finali (come per esempio associazioni di consumatori) ha presentato alcuna osservazione.
- (219) Tuttavia, alla luce dei dati pubblici disponibili, citati al precedente considerando (202), si conclude in via provvisoria che misure corrispondenti al livello di dazio proposto verranno assorbite dalla catena di approvvigionamento e quindi non provocheranno un aumento dei prezzi al dettaglio per i consumatori.
- (220) Secondo la CCCLA e numerose altre parti rappresentanti gli interessi di importatori e dettaglianti, l'eventuale introduzione di dazi antidumping danneggerebbe soprattutto i consumatori dell'Unione europea. Nell'Unione i consumatori a basso reddito, che rappresenterebbero la percentuale più consistente del mercato, subirebbero una riduzione della possibilità di scelta e un aumento dei prezzi senza alcun valore aggiunto, proprio nel momento in cui l'economia dell'Unione europea si presenta particolarmente fragile. Si afferma che per questi prodotti esisterebbero soglie di prezzo psicologiche, al di sopra delle quali i consumatori non li acquisterebbero più. Alcune tipologie di prodotti scomparirebbero dal mercato o verrebbero sostituite da altri materiali come la plastica, la melamina, il metallo o il legno; tali alternative sarebbero generalmente più dannose dal punto di vista ambientale. Si aggiunge poi che anche la scelta ne risulterebbe limitata, in quanto le importazioni interessate – che soddisfano più del 60 % della domanda – verranno eliminate dal mercato dell'Unione, mentre la riduzione dell'offerta farà aumentare i prezzi. Secondo la stessa impostazione, alcuni affermano che i consumatori fanno gli acquisti nelle immediate vicinanze di casa, ma che i produttori dell'Unione non hanno né la capacità né la volontà di offrire prodotti a basso costo ai fornitori locali. Il fatto che i produttori tedeschi siano in grado di procurare volumi standard più elevati a prezzi contenuti non basterà a soddisfare il mercato dell'Unione, che esige una varietà di assortimento corrispondente al mutare delle mode e delle tendenze. Alcune dichiarazioni sottolineano il fatto che – anche qualora le importazioni cinesi rimanessero nel mercato dell'Unione – il loro volume sarebbe sensibilmente inferiore e i prezzi alquanto più elevati, essenzialmente a causa dell'aumento dei salari in Cina e dei dazi supplementari. Si afferma ancora che se il prodotto non avrà più prezzi abbordabili, esso non rientrerà più nella cultura delle nuove generazioni.
- (221) Quanto ai timori di una limitazione della scelta, l'inchiesta rileva che l'industria dell'Unione offre attualmente una gamma assai ampia di prodotti, diretti ai differenti segmenti di mercato e canali di distribuzione. Si prevede che le misure in questione stimolino l'industria dell'Unione a sfruttare appieno il proprio potenziale, arricchendo ulteriormente il mercato dei propri prodotti. Inoltre, nessuno degli importatori che sono anche dettaglianti manifesta l'intenzione di eliminare del tutto il prodotto dalla propria gamma, in caso di introduzione di dazi antidumping.
- (222) Quanto invece all'ipotesi di un aumento dei prezzi, l'inchiesta si pone l'obiettivo di creare condizioni di parità e non di espellere le merci cinesi dal mercato dell'Unione. Non si può definire oggettivamente una soglia di prezzo oltre la quale i consumatori non acquisterebbero questo tipo di prodotto. Gli importatori inoltre – vincolati, come spesso accade, dai listini prezzi per almeno un anno – non sarebbero prevedibilmente in grado, nel complesso, di scaricare gli aumenti di prezzo sui consumatori nel breve termine. Particolare ancor più importante, il livello delle misure e la sensibile differenza tra prezzo d'importazione e prezzo di rivendita rendono improbabile che consumatori e utilizzatori debbano pagare prezzi molto più elevati – il dazio è calcolato sulla base del prezzo cif all'importazione, mentre il prezzo al dettaglio è un multiplo del prezzo all'importazione. Assai probabilmente,

quindi, il dazio verrà assorbito dalla catena di approvvigionamento dall'importatore al consumatore finale; gli eventuali aumenti di prezzo saranno limitati e non incidano sulla scelta dei consumatori. Non si prevede neppure che le misure antidumping inducano le nuove generazioni a non acquistare più oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica. Infine, dall'inchiesta emerge che l'industria dell'Unione è in grado di offrire prezzi competitivi.

- (223) Non si può neppure concludere che le misure avrebbero un impatto significativo sui materiali usati per la fabbricazione di oggetti per il servizio da tavola e da cucina. Il tipo di materiale non è sempre il fattore principale che orienta la scelta, per esempio, di un articolo da regalo in ceramica. È chiaro comunque che i materiali non sono sempre intercambiabili: per esempio, la legislazione dell'Unione riguardante i materiali destinati a venire a contatto con i prodotti alimentari impone per questi materiali determinati requisiti. Notiamo poi che un avviato importatore, il quale funge anche da dettagliante, è convinto che i consumatori continueranno a preferire, per uso alimentare, i piatti di ceramica ai piatti di altro materiale; i suoi piani di espansione si fondano su questo presupposto.
- (224) Le argomentazioni relative a problemi di offerta non sono accettabili: da un lato la creazione di condizioni operative uniformi con prezzi equi non equivale all'eliminazione completa delle importazioni dalla Cina; al contrario, è prevedibile che tutti gli attori mondiali si avvantaggerebbero da una più equa situazione degli scambi. Dall'altro, come si è rilevato, se attualmente l'industria dell'Unione è in grado di approvvigionare per un terzo il consumo totale dell'UE, ciò non toglie che le importazioni cinesi debbano entrare nel mercato dell'Unione a prezzi non distorti dal dumping. Sia l'andamento dell'industria dell'Unione, sia il fatto che essa non operava al pieno della sua capacità durante il periodo considerato, inducono a credere che i fabbricanti dell'Unione potrebbero effettivamente incrementare le vendite sul mercato dell'UE, se venissero eliminate le importazioni oggetto di dumping. Ultimo, ma non meno importante aspetto, la Cina non è l'unica fonte delle importazioni che entrano nell'Unione.
- (225) Da uno studio danese menzionato dalla CCCLA e da una ricerca svedese citata da una associazione svedese emerge che, in generale, le misure antidumping hanno un impatto costoso sui consumatori. Si tratta però di affermazioni di carattere estremamente generale, non collegate specificamente alla presente inchiesta, e nulla prova che, nell'ambito della nostra inchiesta, si verificherebbe davvero un impatto di questo tipo.
- (226) Sulla base delle considerazioni appena esposte, si conclude in via provvisoria che l'adozione di misure non avrebbe, nel complesso, un impatto significativo su consumatori come le famiglie.

6. Conclusione sull'interesse dell'Unione

- (227) Alla luce delle considerazioni appena esposte, si conclude in via provvisoria che, nel complesso, sulla base delle

informazioni ora disponibili in merito all'interesse dell'Unione, non esistono motivazioni pressanti contro l'adozione di misure provvisorie sulle importazioni di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica originari della Cina.

- (228) Tale conclusione non può essere controbilanciata dalle considerazioni avanzate da diverse parti interessate, per cui i dazi antidumping in generale costituirebbero un elemento conflittuale rispetto ai loro sforzi tesi a trasferire i valori dell'Unione a paesi esterni all'Unione (per esempio in materia di standard sociali dei fornitori, lavoro minorile o ancora programmi ambientali o di sviluppo generale). Tali questioni non possono inficiare l'obiettivo di realizzare scambi aperti ed equi, difendendo la produzione dell'Unione contro le distorsioni del commercio internazionale con il ricorso a strumenti di difesa commerciale conformi al diritto dell'Unione europea e alle norme dell'OMC.
- (229) Nonostante le considerazioni appena esposte, la presente valutazione preliminare può richiedere un'ulteriore attenta analisi, successiva alle osservazioni delle parti interessate.

G. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (230) Alla luce delle conclusioni raggiunte per quanto riguarda il dumping, il pregiudizio, il nesso di causalità e l'interesse dell'Unione, si ritiene che debbano essere adottate misure antidumping provvisorie allo scopo di evitare che le importazioni oggetto di dumping rechino ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.
- (231) Al fine di determinare il livello di tali misure, si è tenuto conto dei margini di dumping accertati e dell'aliquota di dazio necessaria per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (232) Nel calcolo dell'aliquota di dazio necessaria per eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole, si è giudicato che qualsiasi misura di questo tipo dovrebbe consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di ottenere il profitto al lordo delle imposte che potrebbe essere ragionevolmente realizzato, da un'industria di questo tipo, in condizioni normali di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping, sulle vendite del prodotto simile nell'Unione. Come si è illustrato nel precedente considerando (135), un margine di profitto pari al 6 % del fatturato viene considerato un adeguato livello minimo che l'industria dell'Unione avrebbe potuto attendersi in assenza di dumping pregiudizievole.
- (233) Su tale base, è stato calcolato un prezzo non pregiudizievole per l'industria dell'Unione per un prodotto simile. Il prezzo non pregiudizievole è stato calcolato detraendo il profitto effettivo dal prezzo franco fabbrica e sommando al prezzo di vendita di pareggio per l'industria dell'Unione, così ottenuto, il margine di profitto del 6 %, menzionato in precedenza.

(234) Il necessario aumento di prezzo è stato poi determinato in base al confronto tra la media ponderata del prezzo all'importazione dei produttori esportatori disposti a collaborare nella RPC, definita nei modi previsti per la sottoquotazione dei prezzi, e il prezzo non pregiudizievole dei prodotti venduti dall'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Qualsiasi differenza scaturita da tale confronto è stata poi espressa come percentuale del valore medio del totale delle importazioni cif.

2. Misure provvisorie

(235) Alla luce di quanto è stato appena esposto, si ritiene che, conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, debbano essere adottate misure antidumping provvisorie per le importazioni originarie della RPC, a livello del dato più basso tra i margini di dumping e quelli di pregiudizio, conformemente al principio del dazio inferiore.

(236) Su tale base, le aliquote del dazio antidumping sono state fissate, in questo caso, al livello dei margini di dumping.

(237) Le aliquote individuali del dazio antidumping specificate nel presente regolamento sono state stabilite in base alle conclusioni della presente inchiesta. Esse rispecchiano perciò la situazione constatata durante l'inchiesta per le società interessate. Queste aliquote del dazio (contrariamente al dazio unico per l'intero paese applicabile a «tutte le altre società») sono quindi applicabili esclusivamente alle importazioni di prodotti originari della Repubblica popolare cinese fabbricati dalle società, ossia dalle persone giuridiche specificamente menzionate. Le importazioni di prodotti fabbricati da altre società non espressamente menzionate nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle

espressamente menzionate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

(238) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping (ad esempio, in seguito a un cambiamento della ragione sociale della società o all'istituzione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate alla Commissione ⁽¹⁾, complete di tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione di eventuali mutamenti nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione, collegati ad esempio al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se opportuno, il regolamento sarà modificato con l'aggiornamento dell'elenco delle società che beneficiano delle aliquote di dazio individuali.

(239) Per garantire una corretta applicazione del dazio antidumping, il livello del dazio residuo dovrà essere applicato non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato, ma anche ai produttori che non hanno esportato verso l'Unione durante il PI.

(240) Una parte ha chiesto che le eventuali misure vengano adottate sotto forma di prezzo minimo. Essa ha affermato che i dazi ad valorem colpirebbero soprattutto i clienti che acquistano prodotti importati di elevata qualità e/o di grosso peso. Dall'inchiesta è emerso però che nessun tipo diverso di misura sarebbe stato più adatto, in considerazione della gamma di articoli che rientrano nell'ambito del prodotto in esame.

(241) Sulla base delle considerazioni appena esposte, i margini di dumping e di pregiudizio e le aliquote di dazio provvisorie sono stati fissati nel modo seguente:

Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Aliquota di dazio provvisoria
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd e Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	45,3 %	26,8 %
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd e Guangxi Sanhuan Lucky Xinda Import & Export Co., Ltd	31,2 %	85,3 %	31,2 %
CHL International Ltd e CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	109,3 %	30,0 %
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd e Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	76,0 %	17,6 %
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	44,8 %	23,0 %
Tutti gli altri produttori esportatori disposti a collaborare	26,6 %	76,1 %	26,6 %
Tutte le altre società	58,8 %	109,3 %	58,8 %

⁽¹⁾ Commissione europea, direzione generale del Commercio, direzione H, 1049 Bruxelles, Belgio.

H. DISPOSIZIONE FINALE

(242) Nell'interesse di una sana amministrazione, sembra opportuno stabilire un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro i limiti di tempo indicati nell'avviso di apertura possano manifestare il loro parere per iscritto e chiedere un'audizione. I risultati in materia di imposizione di dazi, raggiunti ai fini del presente regolamento, sono provvisori, e può risultare necessario riesaminarli ai fini di qualunque misura definitiva,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio provvisorio antidumping sulle importazioni di oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica, eccezion fatta per i coltelli in ceramica, attualmente classificabili ai codici NC ex 6911 10 00, ex 6912 00 10, ex 6912 00 30, ex 6912 00 50 ed ex 6912 00 90 (codici TARIC 6911 10 00 90, 6912 00 10 11, 6912 00 10 91, 6912 00 30 10, 6912 00 50 10 e 6912 00 90 10) e originari della Repubblica popolare cinese.

2. L'aliquota del dazio provvisorio antidumping, applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, per il prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società elencate appresso, è la seguente:

Società	Dazio	Codice addizionale TARIC
Hunan Hualian China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Ebillion Industry Co., Ltd; Hunan Liling Hongguanyao China Industry Co., Ltd; Hunan Hualian Yuxiang China Industry Co., Ltd	26,8 %	B349
Guangxi Sanhuan Enterprise Group Holding Co., Ltd	31,2 %	B350
CHL Porcelain Industries Ltd	30,0 %	B351
Shandong Zibo Niceton-Marck Huaguang Ceramics Limited; Zibo Huatong Ceramics Co., Ltd; Shandong Silver Phoenix Co., Ltd; Niceton Ceramics (Linyi) Co., Ltd Linyi Jingshi Ceramics Co., Ltd	17,6 %	B352
Guangxi Province Beiliu City Laotian Ceramics Co., Ltd	23,0 %	B353
Società elencate nell'Allegato I	26,6 %	B354
Tutte le altre società	58,8 %	B999

3. L'applicazione delle aliquote del dazio provvisorio antidumping specificate per le società citate nel paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, conforme ai requisiti indicati nell'Allegato II. In caso di mancata presentazione, si applica l'aliquota del dazio applicabile a tutte le altre società.

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

5. Salvo disposizioni contrarie, si applicano le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

1. Fatte salve le disposizioni dell'articolo 20, del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei fatti e delle considerazioni principali in base a cui è stato adottato il presente regolamento, presentare le proprie osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

2. Ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, le parti interessate possono presentare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

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

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

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

Fatto a Bruxelles, il 14 novembre 2012

Per la Commissione

Il presidente

José Manuel BARROSO

ALLEGATO I

Produttori esportatori cinesi che hanno collaborato non inclusi nel campione (codice addizionale TARIC B354):

- (1) Amaida Ceramic Product Co., Ltd.
- (2) Asianera Porcelain (Tangshan) Ltd.
- (3) Beiliu Changlong Ceramics Co., Ltd.
- (4) Beiliu City Heyun Building Materials Co., Ltd.
- (5) Beiliu Jiasheng Porcelain Co., Ltd.
- (6) Beiliu Quanli Ceramic Co., Ltd.
- (7) Beiliu Windview Industries Ltd.
- (8) Betterway International Co., Ltd.
- (9) Cameo China (Fengfeng) Co., Ltd.
- (10) Changsha Ellen-Design Arts & Crafts Co., Ltd.
- (11) Changsha Happy Go Products Developing Co., Ltd.
- (12) Chao Ao Huadayu Craftwork Factory
- (13) Chao'an Lian Xing Yuan Ceramics Co., Ltd.
- (14) Chaoan Oh Yeah Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (15) Chaoan Xin Yuan Ceramics Factory
- (16) Chao'an Yongsheng Ceramic Industry Co., Ltd.
- (17) Chaozhou Baode Ceramics Co., Ltd.
- (18) Chaozhou Baodyai Porcelain Co., Ltd.
- (19) Chaozhou Baolian Ceramics Co., Ltd.
- (20) Chaozhou Big Arrow Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (21) Chaozhou Boshifa Ceramics Making Co., Ltd.
- (22) Chaozhou Cantake Craft Co., Ltd.
- (23) Chaozhou Ceramics Industry and Trade General Corp.
- (24) Chaozhou Chaofeng Ceramic Making Co., Ltd.
- (25) Chaozhou Chengxi Jijie Art & Craft Painted Porcelain Fty.
- (26) Chaozhou Chengxinda Ceramics Industry Co., Ltd.
- (27) Chaozhou Chenhui Ceramics Co., Ltd.
- (28) Chaozhou Chonvson Ceramics Industry Co., Ltd.
- (29) Chaozhou Daxin Arts & Crafts Co., Ltd.
- (30) Chaozhou Dayi Ceramics Industries Co., Ltd.
- (31) Chaozhou Dehong Ceramics Making Co., Ltd.
- (32) Chaozhou Deko Ceramic Co., Ltd.
- (33) Chaozhou Diamond Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (34) Chaozhou Dongyi Ceramics Co., Ltd.
- (35) Chaozhou Dragon Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (36) Chaozhou Fairway Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- (37) Chaozhou Feida Ceramics Industries Co., Ltd.
- (38) Chaozhou Fengxi Baita Ceramics Fty.
- (39) Chaozhou Fengxi Canhui Ceramics Manufactory
- (40) Chaozhou Fengxi Dongtian Porcelain Fty. No.2
- (41) Chaozhou Fengxi Fengcer Ceramics Craft Fty.

- (42) Chaozhou Fengxi Hongrong Color Porcelain Fty.
- (43) Chaozhou Fengxi Shengshui Porcelain Art Factory
- (44) Chaozhou Fengxi Zone Jinbaichuan Porcelain Crafts Factory
- (45) Chaozhou Fromone Ceramic Co., Ltd.
- (46) Chaozhou Genol Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (47) Chaozhou Good Concept Ceramics Co., Ltd.
- (48) Chaozhou Grand Collection Tableware Co. Ltd.
- (49) Chaozhou Guangjia Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (50) Chaozhou Guidu Ceramics Co., Ltd.
- (51) Chaozhou Haihong Ceramics Making Co., Ltd.
- (52) Chaozhou Hengchuang Porcelain Co., Ltd.
- (53) Chaozhou Henglibao Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (54) Chaozhou Hongbo Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (55) Chaozhou Hongjia Ceramics Making Co., Ltd.
- (56) Chaozhou Hongye Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- (57) Chaozhou Hongye Porcelain Development Co., Ltd.
- (58) Chaozhou Hongyue Porcelain Industry Co., Ltd.
- (59) Chaozhou Hongzhan Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- (60) Chaozhou Hua Da Ceramics Making Co., Ltd.
- (61) Chaozhou Huabo Ceramic Co., Ltd.
- (62) Chaozhou Huade Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (63) Chaozhou Huashan Industrial Co., Ltd.
- (64) Chaozhou Huayu Ceramics Co., Ltd.
- (65) Chaozhou Huazong Ceramics Industries Co., Ltd.
- (66) Chaozhou Huifeng Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- (67) Chaozhou J&M Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (68) Chaozhou Jencymic Co., Ltd.
- (69) Chaozhou Jiahua Ceramics Co., Ltd.
- (70) Chaozhou Jiahuabao Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (71) Chaozhou JiaHui Ceramic Factory
- (72) Chaozhou Jiaye Ceramics Making Co., Ltd.
- (73) Chaozhou Jiayi Ceramics Making Co., Ltd.
- (74) Chaozhou Jiayu Ceramics Making Co., Ltd.
- (75) Chaozhou Jin Jia Da Porcelain Industry Co., Ltd.
- (76) Chaozhou Jingfeng Ceramics Craft Co., Ltd.
- (77) Chaozhou Jinqiangyi Ceramics Co., Ltd.
- (78) Chaozhou Jinyuanli Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (79) Chaozhou Kaibo Ceramics Making Co., Ltd.
- (80) Chaozhou Kedali Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (81) Chaozhou King's Porcelain Industry Co., Ltd.
- (82) Chaozhou Kingwave Porcelain & Pigment Co., Ltd.
- (83) Chaozhou Lemontree Tableware Co., Ltd.
- (84) Chaozhou Lianfeng Porcelain Co., Ltd.
- (85) Chaozhou Lianjun Ceramics Co., Ltd.

- (86) Chaozhou Lianyu Ceramics Co., Ltd.
- (87) ChaoZhou Lianyuan Ceramic Making Co., Ltd.
- (88) Chaozhou Lisheng Ceramics Co., Ltd.
- (89) Chaozhou Loving Home Porcelain Co., Ltd.
- (90) Chaozhou Maocheng Industry Dve. Co., Ltd.
- (91) Chaozhou MBB Porcelain Factory
- (92) Chaozhou Mingyu Porcelain Industry Co., Ltd.
- (93) Chaozhou New Power Ltd.
- (94) Chaozhou Ohga Porcelain Co.,Ltd.
- (95) Chaozhou Oubo Ceramics Co., Ltd.
- (96) Chaozhou Pengfa Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- (97) Chaozhou Pengxing Ceramics Co., Ltd.
- (98) Chaozhou Qingfa Ceramics Co., Ltd.
- (99) Chaozhou Raoping Xinfeng Yangda Porcelain Factory
- (100) Chaozhou Ronghua Ceramics Making Co., Ltd.
- (101) Chaozhou Ronglibao Porcelain Co., Ltd.
- (102) Chaozhou Rui Cheng Porcelain Industry Co., Ltd.
- (103) Chaozhou Rui Xiang Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (104) Chaozhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.
- (105) Chaozhou Sanhua Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (106) Chaozhou Sanming Industrial Co., Ltd.
- (107) Chaozhou Santai Porcelain Co., Ltd.
- (108) Chaozhou Shunqiang Ceramics Making Co., Ltd.
- (109) Chaozhou Shuntai Ceramic Manufactory Co., Ltd.
- (110) Chaozhou Songfa Ceramics Co.,Ltd.
- (111) Chaozhou Sundisk Ceramics Making Co., Ltd.
- (112) Chaozhou Teemjade Ceramics Co., Ltd.
- (113) Chaozhou Thyme Ceramics Co., Ltd.
- (114) Chaozhou Tongxing Huajiang Ceramics Making Co., Ltd
- (115) Chaozhou Totye Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (116) Chaozhou Trend Art & Crafts Co., Ltd.
- (117) Chaozhou Uncommon Craft Industrial Co., Ltd.
- (118) Chaozhou Weida Ceramic Making Co., Ltd.
- (119) Chaozhou Weigao Ceramic Craft Co., Ltd.
- (120) Chaozhou Wingoal Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (121) Chaozhou Wood House Porcelain Co., Ltd.
- (122) Chaozhou Xiangye Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- (123) Chaozhou Xin Weicheng CP., Ltd.
- (124) Chaozhou Xincheng Ceramics Co., Ltd.
- (125) Chaozhou Xinde Ceramics Craft Factory
- (126) Chaozhou Xingguang Ceramics Co., Ltd.
- (127) Chaozhou Xinhui Porcelain Co., Ltd.
- (128) Chaozhou Xinkai Porcelain Co., Ltd.
- (129) Chaozhou Xinlong Porcelain Industrial Co., Ltd.

- (130) Chaozhou Xinyu Porcelain Industrial Co., Ltd.
- (131) Chaozhou Xinyue Ceramics Manufacture Co., Ltd.
- (132) Chaozhou Yangguang Ceramics Co., Ltd.
- (133) Chaozhou Yaran Ceramics Craft Making Co., Ltd.
- (134) Chaozhou Yinhe Ceramics Co., Ltd.
- (135) Chaozhou Yongsheng Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- (136) Chaozhou Yongxuan Domestic Ceramics Manufactory Co., Ltd.
- (137) Chaozhou Yu Ri Ceramics Making Co., Ltd.
- (138) Chaozhou Yuefeng Ceramics Ind. Co., Ltd.
- (139) Chaozhou Yufeng Ceramics Making Factory
- (140) Chaozhou Zhongxia Porcelain Factory Co., Ltd.
- (141) Chaozhou Zhongye Ceramics Co., Ltd.
- (142) Dabu Yongxingxiang Ceramics Co., Ltd.
- (143) Dapu Fuda Ceramics Co., Ltd.
- (144) Dapu Taoyuan Porcelain Factory
- (145) Dasheng Ceramics Co., Ltd. Dehua
- (146) De Hua Hongshun Ceramic Co., Ltd.
- (147) Dehua Hongsheng Ceramic Co., Ltd.
- (148) Dehua Jianyi Porcelain Industry Co., Ltd.
- (149) Dehua Kaiyuan Porcelain Industry Co., Ltd.
- (150) Dehua Ruyuan Gifts Co., Ltd.
- (151) Dehua Xinmei Ceramics Co., Ltd.
- (152) Dongguan Kenney Ceramic Ltd.
- (153) Dongguan Shilong Kyocera Co., Ltd.
- (154) Dongguan Yongfuda Ceramics Co., Ltd.
- (155) Evershine Fine China Co., Ltd.
- (156) Excellent Porcelain Co., Ltd.
- (157) Fair-Link Limited (Xiamen)
- (158) Far East (Boluo) Ceramics Factory Co., Ltd.
- (159) Far East (chaozhou) Ceramics Factory Co., Ltd.
- (160) Fengfeng Mining District Yuhang Ceramic Co. Ltd. (Yuhang)
- (161) Foshan Metart Company Limited
- (162) Fujian De Hua Jiashun Art&Crafts Co., Ltd.
- (163) Fujian Dehua Chengyi Ceramics Co., Ltd.
- (164) Fujian Dehua Five Continents Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- (165) Fujian Dehua Fujue Ceramics Co., Ltd.
- (166) Fujian Dehua Full Win Crafts Co., Ltd.
- (167) Fujian Dehua Fusheng Ceramics Co., Ltd.
- (168) Fujian Dehua Gentle Porcelain Co., Ltd.
- (169) Fujian Dehua Guanhong Ceramic Co., Ltd.
- (170) Fujian Dehua Guanjie Ceramics Co., Ltd.
- (171) Fujian Dehua Hiap Huat Koyo Toki Co., Ltd.
- (172) Fujian Dehua Hongda Ceramics Co., Ltd.
- (173) Fujian Dehua Hongsheng Arts & Crafts Co., Ltd.

- (174) Fujian Dehua Hongyu Ceramic Co., Ltd.
- (175) Fujian Dehua Huachen Ceramics Co., Ltd.
- (176) Fujian Dehua Huaxia Ceramics Co., Ltd.
- (177) Fujian Dehua Huilong Ceramic Co., Ltd.
- (178) Fujian Dehua Jingyi Ceramics Co., Ltd.
- (179) Fujian Dehua Jinhua Porcelain Co., Ltd.
- (180) Fujian Dehua Jinzhu Ceramics Co., Ltd.
- (181) Fujian Dehua Lianda Ceramic Co., Ltd.
- (182) Fujian Dehua Myinghua Ceramics Co., Ltd.
- (183) Fujian Dehua Pengxin Ceramics Co., Ltd.
- (184) Fujian Dehua Rongxin Ceramic Co., Ltd.
- (185) Fujian Dehua Shisheng Ceramics Co., Ltd.
- (186) Fujian Dehua Will Ceramic Co., Ltd.
- (187) Fujian Dehua Xianda Ceramic Factory
- (188) Fujian Dehua Xianghui Ceramic Co., Ltd.
- (189) Fujian Dehua Xingye Ceramic Co., Ltd.
- (190) Fujian Dehua Yonghuang Ceramic Co., Ltd.
- (191) Fujian Dehua Yousheng Ceramics Co., Ltd.
- (192) Fujian Dehua You-Young Crafts Co., Ltd.
- (193) Fujian Dehua Zhenfeng Ceramics Co., Ltd.
- (194) Fujian Dehua Zhennan Ceramics Co., Ltd.
- (195) Fujian Jackson Arts and Crafts Co., Ltd.
- (196) Fujian Jiamei Group Corporation
- (197) Fujian Profit Corp
- (198) Fujian Province Dehua County Beatrot Ceramic Co., Ltd.
- (199) Fujian Province Yongchun County Foreign Processing and Assembling Corporation
- (200) Fujian Quanzhou Longpeng Group Co., Ltd.
- (201) Fujian Quanzhou Shunmei Group Co., Ltd.
- (202) Fung Lin Wah Group
- (203) Ganzhou Koin Structure Ceramics Co., Ltd.
- (204) Global Housewares Factory
- (205) Guangdong Baofeng Ceramic Technology Development Co., Ltd.
- (206) Guangdong Bening Ceramics Industries Co., Ltd.
- (207) Guangdong Daye Porcelain Co., Ltd.
- (208) Guangdong Dongbao Group Co., Ltd.
- (209) Guangdong Huaxing Ceramics Co., Ltd.
- (210) Guangdong Quanfu Ceramics Ind. Co., Ltd.
- (211) Guangdong Shunxiang Porcelain Co., Ltd.
- (212) Guangdong Sitong Group Co., Ltd.
- (213) Guangdong Songfa Ceramics Co.,Ltd.
- (214) Guangdong Yutai Porcelain Co., Ltd.
- (215) Guangxi Beiliu City Ming Chao Porcelain Co., Ltd.
- (216) Guangxi Beiliu Guixin Porcelain Co., Ltd.
- (217) Guangxi Beiliu Huasheng Porcelain Ltd.

- (218) Guangxi Beiliu Newcentury Ceramic Llc.
- (219) Guangxi Beiliu Qinglang Porcelain Trade Co., Ltd.
- (220) Guangxi Beiliu Rili Porcelain Co.,Ltd.
- (221) Guangxi Beiliu Xiongfa Ceramics Co., Ltd.
- (222) Guangxi Beiliu Yujie Porcelain Co., Ltd.
- (223) Guangxi Beiliu Zhongli Ceramics Co., Ltd
- (224) Guangxi Nanshan Porcelain Co., Ltd.
- (225) Guangxi Xin Fu Yuan Co. Ltd.
- (226) Guangxi Yulin Rongxing Ceramics Co., Ltd.
- (227) Guangzhou Chaintime Porcelain Co., Ltd.
- (228) Guangzhou Xiongji Imp. & Exp. Co., Ltd.
- (229) Haofa Ceramics Co., Ltd. of Dehua Fujian
- (230) Hebei Dersun Ceramic Co., Ltd.
- (231) Hebei Great Wall Ceramic Co., Ltd.
- (232) Hunan Baihua Ceramics Co., Ltd.
- (233) Hunan Eka Ceramics Co., Ltd.
- (234) Hunan Fungdeli Ceramics Co., Ltd.
- (235) Hunan Gaofeng Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- (236) Hunan Greture Co., Ltd.
- (237) Hunan Huawei China Industry Co., Ltd
- (238) Hunan Huayun Ceramics Factory Co., Ltd
- (239) Hunan Liling Tianxin China Industry Ltd.
- (240) Hunan Provincial Liling Chuhua Ceramic Industrial Co., Ltd.
- (241) Hunan Quanxiang Ceramics Corp. Ltd.
- (242) Hunan Taisun Ceramics Co., Ltd.
- (243) Hunan Victor Imp. & Exp. Co., Ltd
- (244) Hunan Wing Star Ceramic Co., Ltd.
- (245) Hunan Xianfeng Ceramic Industry Co.,Ltd
- (246) Jiangsu Gaochun Ceramics Co., Ltd.
- (247) Jiangsu Yixing Fine Pottery Corp., Ltd.
- (248) Jiangxi Global Ceramic Co., Ltd.
- (249) Jiangxi Kangshu Porcelain Co.,Ltd.
- (250) Jingdezhen F&B Porcelain Co., Ltd.
- (251) Jingdezhen Yuanjing Porcelain Industry Co., Ltd.
- (252) Jiyuan Jukang Xingxing Ceramics Co., Ltd.
- (253) Jooye Arts & Crafts Co., Ltd.
- (254) Junior Star Ent's Co., Ltd.
- (255) K&T Ceramics International Co., Ltd.
- (256) Kam Lee (Xing Guo) Metal and Plastic Fty. Co., Ltd.
- (257) Karpery Industrial Co., Ltd.
- (258) Kilncraft Ceramics Ltd.
- (259) Lian Jiang Golden Faith Porcelain Co., Ltd.
- (260) Liling Esion Homeware Co., Ltd.
- (261) Liling Gaopeng Ceramic Industry Co., Ltd.

- (262) Liling GuanQian Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- (263) Liling Huahui Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
- (264) Liling Huawang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- (265) Liling Kaiwei Ceramic Co., Ltd.
- (266) Liling Liangsheng Ceramic Manufacture Co., Ltd.
- (267) Liling Minghui Ceramic Factory
- (268) Liling Only Co., Ltd.
- (269) Liling Quanhu Industries General Company
- (270) Liling Rongxiang Ceramic Co., Ltd.
- (271) Liling Ruixiang Ceramics Industrial Co., Ltd.
- (272) Liling Santang Ceramics Manufacturing Co., Ltd.
- (273) Liling Shenghua Industrial Co., Ltd.
- (274) Liling Swan Household Co., Ltd.
- (275) Liling Tengrui Industrial and Trading Co.,Ltd.
- (276) Liling United Ceramic-Ware Manufacturing Co., Ltd.
- (277) Liling Yihong Arts & Crafts Co., Ltd.
- (278) Liling Yonghe Porcelain Factory
- (279) Liling Yucha Ceramics Co., Ltd.
- (280) Linyi Jinli Ceramics Co., Ltd.
- (281) Linyi Pengcheng Industry Co., Ltd.
- (282) Linyi Wanqiang Ceramics Co., Ltd.
- (283) Linyi Zhaogang Ceramics Co., Ltd.
- (284) Liveon Industrial Co., Ltd.
- (285) Long Da Bone China Co., Ltd.
- (286) Meizhou Gaoyu Ceramics Co., Ltd.
- (287) Meizhou Lianshunchang Trading Co., Ltd.
- (288) Meizhou Xinma Ceramics Co., Ltd.
- (289) Meizhou Yuanfeng Ceramic Industry Co., Ltd.
- (290) Meizhou Zhong Guang Industrial Co., Ltd.
- (291) Miracle Dynasty Fine Bone China (Shanghai) Co., Ltd.
- (292) Photo USA Electronic Graphic Inc.
- (293) Quanzhou Allen Light Industry Co., Ltd.
- (294) Quanzhou Chuangli Craft Co., Ltd.
- (295) Quanzhou Dehua Fangsheng Arts Co., Ltd.
- (296) Quanzhou Haofu Gifts Co., Ltd.
- (297) Quanzhou Hongsheng Group Corporation
- (298) Quanzhou Jianwen Craft Co., Ltd.
- (299) Quanzhou Kunda Gifts Co., Ltd.
- (300) Quanzhou Yongchun Shengyi Ceramics Co., Ltd.
- (301) Raoping Bright Future Porcelain Factory (RBF)
- (302) Raoping Sanrao Yicheng Porcelain Factory
- (303) Raoping Sanyi Industrial Co., Ltd.
- (304) Raylon Enterprise Co., Ltd.
- (305) Rong Lin Wah Industrial (Shenzhen) Co., Ltd.

- (306) Shandong Futai Ceramics Co., Ltd.
- (307) Shandong Gaode Hongye Ceramics Co., Ltd.
- (308) Shandong Kunlun Ceramic Co., Ltd.
- (309) Shandong Zhaoding Porcelain Co., Ltd.
- (310) Shantou Ceramics Industry Supply & Marketing Corp.
- (311) Shantou Jinyuan Huajing Economic Trading Co., Ltd.
- (312) Sheng Hua Ceramics Co., Ltd.
- (313) Shenzhen Baoshengfeng Imp. & Exp. Co., Ltd.
- (314) Shenzhen Bright Future Industry Co., Ltd. (SBF)
- (315) Shenzhen Donglin Industry Co., Ltd.
- (316) Shenzhen Ever Nice Industry Co., Ltd.
- (317) Shenzhen Evergrows Trading Co., Ltd.
- (318) Shenzhen Fuliuyan Porcelain Co., Ltd.
- (319) Shenzhen Fuxingjiayun Ceramics Co., Ltd.
- (320) Shenzhen Gottawa Industrial Ltd.
- (321) Shenzhen Hiker Housewares Ltd.
- (322) Shenzhen Senyi Porcelain Industry Co. Ltd.
- (323) Shenzhen Tao Hui Industrial Co., Ltd.
- (324) Shenzhen Topchoice Industries Limited
- (325) Shenzhen Trueland Industrial Co., Ltd.
- (326) Shenzhen Universal Industrial Co., Ltd.
- (327) Shenzhen Zhan Peng Xiang Industrial Co., Ltd.
- (328) Shijiazhuang Kuangqu Huakang Porcelain Co., Ltd.
- (329) Shun Sheng Da Group Co., Ltd. Quanzhou Fujian
- (330) Stechcol Ceramic Crafts Development (Shenzhen) Co., Ltd.
- (331) Tangshan Beifangcidu Ceramic Group Co., Ltd.
- (332) Tangshan Boyu Osseous Ceramic Co., Ltd.
- (333) Tangshan Daxin Ceramics Co., Ltd.
- (334) Tangshan Golden Ceramic Co., Ltd.
- (335) Tangshan Haigelei Fine Bone Porcelain Co., Ltd.
- (336) Tangshan Hengrui Porcelain Industry Co., Ltd.
- (337) Tangshan Huamei Porcelain Co., Ltd.
- (338) Tangshan Huaxincheng Ceramic Products Co., Ltd.
- (339) Tangshan Huyuan Bone China Co., Ltd.
- (340) Tangshan Imperial-Hero Ceramics Co., Ltd.
- (341) Tangshan Jinfangyuan Bone China Manufacturing Co., Ltd.
- (342) Tangshan Keyhandle Ceramic Co., Ltd.
- (343) Tangshan Longchang Ceramics Co., Ltd.
- (344) Tangshan Masterwell Ceramic Co., Ltd.
- (345) Tangshan Redrose Porcelain Products Co., Ltd.
- (346) Tangshan Shiyu Commerce Co., Ltd.
- (347) Tangshan Xueyan Industrial Co., Ltd.
- (348) Tangshan Yida Industrial Corp.
- (349) Tao Yuan Porcelain Factory

- (350) Teammann Co., Ltd.
 - (351) The China & Hong Kong Resources Co., Ltd.
 - (352) The Great Wall Group Holding Co., Ltd.
 - (353) Tienshan (Handan) Tableware Co., Ltd. (Tienshan)
 - (354) Topking Industry (China) Ltd.
 - (355) Tschinawares Co., Ltd.
 - (356) Weijian Ceramic Industrial Co., Ltd.
 - (357) Weiye Ceramics Co., Ltd.
 - (358) Winpat Industrial Co., Ltd.
 - (359) Xiamen Acrobat Splendor Ceramics Co., Ltd.
 - (360) Xiamen Johnchina Fine Polishing Tech Co., Ltd.
 - (361) Xiangqiang Ceramic Manufacturing Co., Ltd.
 - (362) Xin Fu Yuan Co. Ltd.
 - (363) Xin Xing Xian Xinjiang Pottery Co., Ltd.
 - (364) Xinhua County Huayang Porcelain Co., Ltd.
 - (365) Xuchang Jianxing Porcelain Products Co., Ltd.
 - (366) Yangjiang Shi Ba Zi Kitchen Ware Manufacturing Co., Ltd.
 - (367) Yanling Hongyi Import N Export Trade Co., Ltd.
 - (368) Ying-Hai (Shenzhen) Industry Dev. Co., Ltd.
 - (369) Yiyang Red Star Ceramics Ltd.
 - (370) Yong Feng Yuan Industry Co., Ltd. (Yong Feng Yuan Industry)
 - (371) Yongchun Dahui Crafts Co., Ltd.
 - (372) Youzhou City Kongjia Porcelain Co., Ltd.
 - (373) Yu Yuan Ceramics Co., Ltd.
 - (374) Yuzhou Huixiang Ceramics Co., Ltd.
 - (375) Yuzhou Ruilong Ceramics Co., Ltd.
 - (376) Zhangjiakou Xuanhua Yici Ceramics Co., Ltd. (Xuanhua Yici)
 - (377) Zhejiang Nansong Ceramics Co., Ltd.
 - (378) Zhuhai Luckyman Electronic Co., Ltd.
 - (379) Zibo Boshan Shantou Ceramic Factory
 - (380) Zibo CAC Chinaware Co., Ltd.
 - (381) Zibo Fortune Light Industrial Products Co., Ltd.
 - (382) Zibo Fuxin Porcelain Co., Ltd.
 - (383) Zibo GaoDe Ceramic Technology & Development Co., Ltd.
 - (384) Zibo Hongda Ceramics Co., Ltd.
 - (385) Zibo Jinxin Light Industrial Products Co., Ltd.
 - (386) Zibo Kunyang Ceramic Corporation Limited
-

ALLEGATO II

Una dichiarazione firmata da un responsabile del soggetto giuridico che emette la fattura commerciale, redatta secondo il modello seguente, deve comparire sulla fattura commerciale valida di cui all'articolo 1, paragrafo 3:

- (1) Nome e funzione del responsabile del soggetto giuridico che emette la fattura commerciale.
- (2) La dichiarazione seguente: «Il sottoscritto certifica che il (volume) degli oggetti per il servizio da tavola e da cucina in ceramica venduti all'esportazione nell'Unione europea e oggetto della presente fattura, è stato fabbricato da (nome e indirizzo della società) (codice addizionale TARIC) in (paese interessato). Il sottoscritto dichiara inoltre che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte».
- (3) Data e firma.

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) N. 1073/2012 DELLA COMMISSIONE**del 14 novembre 2012****recante fissazione dei valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di taluni ortofrutticoli**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1234/2007 del Consiglio, del 22 ottobre 2007, recante organizzazione comune dei mercati agricoli e disposizioni specifiche per taluni prodotti agricoli (regolamento unico OCM) ⁽¹⁾,

visto il regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 della Commissione, del 7 giugno 2011, recante modalità di applicazione del regolamento (CE) n. 1234/2007 del Consiglio nei settori degli ortofrutticoli freschi e degli ortofrutticoli trasformati ⁽²⁾, in particolare l'articolo 136, paragrafo 1,

considerando quanto segue:

- (1) Il regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 prevede, in applicazione dei risultati dei negoziati commerciali multilaterali dell'Uruguay round, i criteri per la fissazione

da parte della Commissione dei valori forfettari all'importazione dai paesi terzi, per i prodotti e i periodi indicati nell'allegato XVI, parte A, del medesimo regolamento.

- (2) Il valore forfettario all'importazione è calcolato ciascun giorno feriale, in conformità dell'articolo 136, paragrafo 1, del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011, tenendo conto di dati giornalieri variabili. Pertanto il presente regolamento entra in vigore il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I valori forfettari all'importazione di cui all'articolo 136 del regolamento di esecuzione (UE) n. 543/2011 sono quelli fissati nell'allegato del presente regolamento.

Articolo 2

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

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

Fatto a Bruxelles, il 14 novembre 2012

*Per la Commissione,
a nome del presidente*

José Manuel SILVA RODRÍGUEZ
*Direttore generale dell'Agricoltura e
dello sviluppo rurale*

⁽¹⁾ GU L 299 del 16.11.2007, pag. 1.

⁽²⁾ GU L 157 del 15.6.2011, pag. 1.

ALLEGATO

Valori forfettari all'importazione ai fini della determinazione del prezzo di entrata di taluni ortofrutticoli

(EUR/100 kg)

Codice NC	Codice dei paesi terzi ⁽¹⁾	Valore forfettario all'importazione
0702 00 00	AL	40,0
	MA	46,0
	TR	50,7
	ZZ	45,6
0707 00 05	AL	46,1
	EG	140,2
	MK	42,0
	TR	130,3
	ZZ	89,7
0709 93 10	MA	106,9
	TR	123,4
	ZZ	115,2
0805 20 10	ZA	144,8
	ZZ	144,8
0805 20 30, 0805 20 50, 0805 20 70, 0805 20 90	HR	41,4
	TR	78,6
	ZA	181,8
	ZZ	100,6
0805 50 10	AR	57,4
	TR	85,0
	ZA	97,7
	ZZ	80,0
0806 10 10	BR	271,8
	LB	256,9
	PE	260,4
	TR	164,8
	US	281,2
	ZZ	247,0
0808 10 80	CA	157,0
	CL	151,2
	CN	83,7
	MK	38,5
	NZ	162,5
	US	189,1
	ZA	143,6
	ZZ	132,2
0808 30 90	CN	55,5
	TR	115,8
	ZZ	85,7

⁽¹⁾ Nomenclatura dei paesi stabilita dal regolamento (CE) n. 1833/2006 della Commissione (GU L 354 del 14.12.2006, pag. 19). Il codice «ZZ» corrisponde a «altre origini».

DECISIONI

DECISIONE DI ESECUZIONE DELLA COMMISSIONE

del 13 novembre 2012

che modifica la decisione 2008/185/CE per quanto riguarda l'inclusione dell'Irlanda, dell'Irlanda del Nord e della provincia di Bolzano in Italia nell'elenco degli Stati membri o delle regioni indenni dalla malattia di Aujeszky

[notificata con il numero C(2012) 7976]

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2012/701/UE)

LA COMMISSIONE EUROPEA,

si applicano programmi nazionali approvati di controllo per l'eradicazione della malattia di Aujeszky.

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

(4) L'Irlanda, l'Irlanda del Nord e la provincia italiana di Bolzano figurano attualmente nell'elenco di cui all'allegato II della decisione 2008/185/CE degli Stati membri o relative regioni in cui si applicano programmi nazionali approvati di controllo per l'eradicazione della malattia di Aujeszky.

vista la direttiva 64/432/CEE del Consiglio, del 26 giugno 1964, relativa a problemi di polizia sanitaria in materia di scambi intracomunitari di animali delle specie bovina e suina⁽¹⁾, in particolare l'articolo 9, paragrafo 2, e l'articolo 10, paragrafo 2,

considerando quanto segue:

(5) L'Irlanda, il Regno Unito per quanto concerne l'Irlanda del Nord e l'Italia riguardo alla provincia di Bolzano hanno ora fornito la documentazione a sostegno della loro richiesta di dichiarare tali Stati membri e la provincia di Bolzano indenni dalla malattia di Aujeszky.

(1) La direttiva 64/432/CEE stabilisce norme applicabili agli scambi nell'Unione di animali delle specie bovina e suina. L'articolo 9 di tale direttiva fissa i criteri per l'approvazione dei programmi nazionali obbligatori di lotta contro determinate malattie contagiose, tra cui la malattia di Aujeszky. L'articolo 10 di detta direttiva stabilisce inoltre che se uno Stato membro ritiene che il proprio territorio sia, in tutto o in parte, indenne da tali malattie, tra cui la malattia di Aujeszky, esso presenta alla Commissione la documentazione giustificativa appropriata.

(6) Dall'esame della documentazione giustificativa prodotta dall'Irlanda, dal Regno Unito e dall'Italia, risulta opportuno che l'Irlanda, l'Irlanda del Nord e la provincia di Bolzano non figurino più nell'elenco di cui all'allegato II della decisione 2008/185/CE, bensì in quello dell'allegato I di tale decisione.

(2) La decisione 2008/185/CE della Commissione, del 21 febbraio 2008, che stabilisce garanzie supplementari per la malattia di Aujeszky negli scambi intracomunitari di suini, e fissa i criteri relativi alle informazioni da fornire su tale malattia⁽²⁾, definisce garanzie supplementari in merito agli spostamenti di suini tra Stati membri. Queste garanzie sono collegate alla classificazione degli Stati membri secondo la loro situazione sanitaria in relazione alla malattia di Aujeszky.

(7) La decisione 2008/185/CE deve essere modificata di conseguenza.

(8) Le misure di cui alla presente decisione sono conformi al parere del comitato permanente per la catena alimentare e la salute degli animali,

(3) L'allegato I della decisione 2008/185/CE elenca gli Stati membri o le loro regioni indenni dalla malattia di Aujeszky, in cui è vietata la vaccinazione. L'allegato II di tale decisione elenca gli Stati membri o le loro regioni in cui

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

Gli allegati I e II della decisione 2008/185/CE sono sostituiti conformemente all'allegato della presente decisione.

⁽¹⁾ GU L 121 del 29.7.1964, pag. 1977/64.

⁽²⁾ GU L 59 del 4.3.2008, pag. 19.

Articolo 2

Gli Stati membri sono destinatari della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 13 novembre 2012

Per la Commissione
Maroš ŠEFČOVIČ
Vicepresidente

ALLEGATO

«ALLEGATO I

Stati membri o relative regioni indenni dalla malattia di Aujeszky in cui è vietata la vaccinazione

Codice ISO	Stato membro	Regioni
BE	Belgio	Tutte le regioni
CZ	Repubblica ceca	Tutte le regioni
DK	Danimarca	Tutte le regioni
DE	Germania	Tutte le regioni
IE	Irlanda	Tutte le regioni
FR	Francia	I dipartimenti di Ain, Aisne, Allier, Alpes-de-Haute-Provence, Alpes-Maritimes, Ardèche, Ardennes, Ariège, Aube, Aude, Aveyron, Bas-Rhin, Bouches-du-Rhône, Calvados, Cantal, Charente, Charente-Maritime, Cher, Corrèze, Côte-d'Or, Côtes-d'Armor, Creuse, Deux-Sèvres, Dordogne, Doubs, Drôme, Essonne, Eure, Eure-et-Loir, Finistère, Gard, Gers, Gironde, Hautes-Alpes, Hauts-de-Seine, Haute Garonne, Haute-Loire, Haute-Marne, Hautes-Pyrénées, Haut-Rhin, Haute-Saône, Haute-Savoie, Haute-Vienne, Hérault, Indre, Ile-et-Vilaine, Indre-et-Loire, Isère, Jura, Landes, Loire, Loire-Atlantique, Loir-et-Cher, Loiret, Lot, Lot-et-Garonne, Lozère, Maine-et-Loire, Manche, Marne, Mayenne, Meurthe-et-Moselle, Meuse, Morbihan, Moselle, Nièvre, Nord, Oise, Orne, Paris, Pas-de-Calais, Pyrénées-Atlantiques, Pyrénées-Orientales, Puy-de-Dôme, Réunion, Rhône, Sarthe, Saône-et-Loire, Savoie, Seine-et-Marne, Seine-Maritime, Seine-Saint-Denis, Somme, Tarn, Tarn-et-Garonne, Territoire de Belfort, Val-de-Marne, Val-d'Oise, Var, Vaucluse, Vendée, Vienne, Vosges, Yonne, Yvelines
IT	Italia	La provincia di Bolzano
CY	Cipro	Tutte le regioni
LU	Lussemburgo	Tutte le regioni
NL	Paesi Bassi	Tutte le regioni
AT	Austria	Tutte le regioni
SI	Slovenia	Tutte le regioni
SK	Slovacchia	Tutte le regioni
FI	Finlandia	Tutte le regioni
SE	Svezia	Tutte le regioni
UK	Regno Unito	Tutte le regioni

ALLEGATO II

Stati membri o relative regioni in cui si applicano programmi nazionali approvati di controllo per l'eradicazione della malattia di Aujeszky

Codice ISO	Stato membro	Regioni
ES	Spagna	Tutte le regioni
HU	Ungheria	Tutte le regioni
PL	Polonia	Tutte le regioni»

DECISIONE DI ESECUZIONE DELLA COMMISSIONE

del 13 novembre 2012

che modifica la decisione 2008/855/CE per quanto riguarda la spedizione in altri Stati membri di alcune carni e prodotti a base di carne provenienti dagli Stati membri interessati nel cui territorio vi sono zone elencate nella parte III del suo allegato

[notificata con il numero C(2012) 7977]

(Testo rilevante ai fini del SEE)

(2012/702/UE)

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

vista la direttiva 89/662/CEE del Consiglio, dell'11 dicembre 1989, relativa ai controlli veterinari applicabili negli scambi intracomunitari, nella prospettiva della realizzazione del mercato interno ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 9, paragrafo 4,

vista la direttiva 90/425/CEE del Consiglio, del 26 giugno 1990, relativa ai controlli veterinari e zootecnici applicabili negli scambi intracomunitari di taluni animali vivi e prodotti di origine animale, nella prospettiva della realizzazione del mercato interno ⁽²⁾, in particolare l'articolo 10, paragrafo 4,

considerando quanto segue:

- (1) La decisione 2008/855/CE della Commissione, del 3 novembre 2008, recante misure di protezione contro la peste suina classica in taluni Stati membri ⁽³⁾ stabilisce alcune misure di controllo relative alla peste suina classica negli Stati membri o nelle regioni di cui all'allegato di tale decisione.
- (2) L'articolo 7, paragrafo 1, della decisione 2008/855/CE dispone che gli Stati membri interessati, nel cui territorio vi sono zone elencate nella parte III dell'allegato, si assicurano che nessuna partita di carni fresche di suini provenienti da allevamenti situati nelle zone elencate nella parte III dell'allegato, nonché di preparati e prodotti a base di carne composti da o contenenti le carni in questione, venga spedita da queste zone verso altri Stati membri.
- (3) L'articolo 8 bis della decisione 2008/855/CE dispone che gli Stati membri interessati nel cui territorio vi sono zone elencate nella parte III dell'allegato possono autorizzare la spedizione verso altri Stati membri di carni fresche di suini provenienti da allevamenti situati al di fuori delle zone elencate nella parte III dell'allegato, come pure di preparati e prodotti a base di carne composti da o contenenti dette carni, a determinate condizioni.

- (4) L'articolo 8 *quater* della decisione 2008/855/CE dispone che, in deroga all'articolo 7, paragrafo 1, di detta decisione, gli Stati membri sul cui territorio si trovino zone elencate nella parte III dell'allegato possono autorizzare la spedizione in altri Stati membri di carni fresche di suini come pure di preparati e prodotti a base di carne costituiti da o contenenti tali carni, a determinate condizioni.
- (5) Gli articoli 8 bis e 8 *quater* della decisione 2008/855/CE prevedono due sistemi di inoltro per le carni fresche di suini, i preparati e i prodotti a base di carne composti da o contenenti tali carni che soddisfano determinate condizioni, al fine di garantire che non costituiscano un rischio in relazione all'agente della peste suina classica. I macelli, i laboratori di sezionamento e gli stabilimenti di trasformazione delle carni potrebbero quindi operare contemporaneamente nel quadro di entrambi i sistemi senza che ciò comporti rischi aggiuntivi purché siano introdotte ulteriori prescrizioni relative alla notifica degli elenchi delle aziende e degli stabilimenti. È quindi possibile fondere le due disposizioni che disciplinano i due sistemi e approvare di conseguenza le aziende, i macelli, i laboratori di sezionamento e gli stabilimenti di trasformazione delle carni che risultano conformi.
- (6) Al fine di garantire un controllo efficace e la trasparenza del funzionamento del sistema di inoltro delle carni fresche di suini, dei preparati e dei prodotti a base di carne composti da o contenenti tali carni, è opportuno che gli Stati membri che applicano il sistema conservino un elenco aggiornato delle aziende, dei macelli, dei laboratori di sezionamento e degli stabilimenti di trasformazione delle carni approvati per tale sistema e che tale elenco sia tempestivamente messo a disposizione della Commissione e degli altri Stati membri.
- (7) La decisione 2008/855/CE va pertanto modificata di conseguenza.
- (8) Le misure di cui alla presente decisione sono conformi al parere del comitato permanente per la catena alimentare e la salute degli animali,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

La decisione 2008/855/CE è così modificata:

⁽¹⁾ GU L 395 del 30.12.1989, pag. 13.

⁽²⁾ GU L 224 del 18.8.1990, pag. 29.

⁽³⁾ GU L 302 del 13.11.2008, pag. 19.

1) L'articolo 8 bis è sostituito dal seguente:

«Articolo 8 bis

Spedizione in altri Stati membri di carni fresche di suini, preparati e prodotti a base di carne composti da o contenenti tali carni, dagli Stati membri interessati nel cui territorio vi sono zone elencate nella parte III dell'allegato

1. Gli Stati membri interessati nel cui territorio vi sono zone elencate nella parte III dell'allegato possono autorizzare la spedizione verso altri Stati membri di carni fresche di suini che sono rimasti sin dalla nascita in aziende situate al di fuori delle zone elencate nella parte III dell'allegato, e di preparati e prodotti a base di carne composti da o contenenti dette carni, se tali carni, preparati e prodotti a base di carne sono prodotti, stoccati e trasformati in stabilimenti approvati a norma del paragrafo 4.

2. In deroga all'articolo 7, paragrafo 1, gli Stati membri nel cui territorio vi sono zone elencate nella parte III dell'allegato possono autorizzare la spedizione in altri Stati membri di carni fresche di suini come pure di preparati e prodotti a base di carne composti da o contenenti tali carni, purché:

- a) la carne sia ottenuta da suini che sono stati allevati in aziende situate all'interno delle zone elencate nella parte III dell'allegato e che sono state approvate a norma del paragrafo 3;
- b) siano stati prodotti in macelli, laboratori di sezionamento e stabilimenti di trasformazione delle carni che sono stati approvati a norma del paragrafo 4.

3. L'autorità competente dello Stato membro approva le aziende ai fini del paragrafo 2, lettera a), purché tali aziende:

- a) attuino un piano di biosicurezza approvato dall'autorità competente;
- b) abbiano acquisito suini soltanto da aziende:

- i) approvate conformemente alla presente decisione; o

- ii) situate in zone non elencate nell'allegato e non soggette a restrizioni per la peste suina classica a norma di quanto disposto dalla normativa nazionale o dell'Unione per sei mesi prima dell'acquisizione dei suini; il periodo che precede la data di approvazione dell'azienda quale prescritto dalla presente decisione rientra in tale periodo di sei mesi;

- c) siano ispezionate regolarmente dall'autorità competente a intervalli non superiori ai tre mesi; nel corso di tali ispezioni l'autorità competente deve almeno:

- i) seguire gli orientamenti di cui all'allegato, capitolo III, della decisione 2002/106/CE;

- ii) portare a termine un esame clinico conforme alle procedure di esame e campionamento di cui all'allegato, capitolo IV, parte A, della decisione 2002/106/CE;

- iii) verificare l'effettiva applicazione delle disposizioni di cui all'articolo 15, paragrafo 2, lettera b), secondo trattino e trattini dal quarto al settimo, della direttiva 2001/89/CE;

- iv) sospendere o revocare immediatamente il riconoscimento in caso di mancato rispetto delle condizioni di cui sopra;

- d) siano regolarmente oggetto di un regime di sorveglianza di laboratorio in cui gli animali sono sottoposti con risultati negativi a prove di laboratorio per la peste suina classica — effettuate su campioni prelevati secondo le procedure di campionamento disposte dal piano di sorveglianza della peste suina classica attuato dalle autorità competenti — per un periodo di almeno sei mesi prima del trasporto al macello;

- e) siano situate al centro di una zona di almeno 3 km di raggio in cui gli animali nelle aziende suinicole sono sottoposti con risultati negativi a prove di laboratorio per la peste suina classica effettuate su campioni prelevati secondo le procedure di campionamento disposte dal piano di sorveglianza della peste suina classica attuato su base trimestrale dalle autorità competenti;

- f) siano situate in una regione in cui:

- viene attuato un programma di eradicazione e di sorveglianza della peste suina classica approvato dalla Commissione;

- l'incidenza e la prevalenza della peste suina classica nei suini domestici e selvatici sono notevolmente diminuite;

- non è stata riscontrata nessuna prova della circolazione del virus della peste suina classica nei suini nel corso dei 12 mesi precedenti.

4. L'autorità competente degli Stati membri approva, ai fini del paragrafo 1 e del paragrafo 2, lettera b), solo i macelli, i laboratori di sezionamento e gli stabilimenti di trasformazione delle carni nei quali la produzione, lo stoccaggio e la trasformazione delle carni fresche, dei preparati e dei prodotti a base di carne composti da o contenenti tali carni di cui è autorizzata la spedizione in altri Stati membri sono realizzati separatamente da quelli di altri prodotti composti da o contenenti carni fresche e preparati e prodotti a base di carne composti da o contenenti carni derivate da suini originari o provenienti da aziende situate nelle zone elencate nella parte III dell'allegato diverse da quelle autorizzate a norma del paragrafo 3.

5. Le carni suine, i preparati e i prodotti a base di carne di cui ai paragrafi 1 e 2 sono contrassegnati nel modo seguente:

a) le carni fresche di suini sono contrassegnate conformemente all'allegato I, sezione I, capo III, del regolamento (CE) n. 854/2004;

b) i preparati e i prodotti a base di carne sono contrassegnati conformemente all'allegato II, sezione I, del regolamento (CE) n. 853/2004.

6. Gli Stati membri che applicano le disposizioni del paragrafo 1 o la deroga di cui al paragrafo 2 tengono un elenco aggiornato delle aziende, dei macelli, dei laboratori di sezionamento e degli stabilimenti di trasformazione delle carni approvati conformemente ai paragrafi 3 e 4. Tale elenco indica perlomeno il nome, l'indirizzo, il numero ufficiale di registrazione, il tipo di stabilimento e la data di approvazione. L'elenco e gli eventuali aggiornamenti sono notificati alla Commissione e agli altri Stati membri entro

24 ore dall'approvazione della prima azienda o del primo stabilimento o di ogni eventuale modifica successiva.»

2) L'articolo 8 *quater* è soppresso.

Articolo 2

Gli Stati membri sono destinatari della presente decisione.

Fatto a Bruxelles, il 13 novembre 2012

Per la Commissione

Maroš ŠEFČOVIČ

Vicepresidente

PREZZO DEGLI ABBONAMENTI 2012 (IVA esclusa, spese di spedizione ordinaria incluse)

Gazzetta ufficiale dell'UE, serie L + C, unicamente edizione su carta	22 lingue ufficiali dell'UE	1 200 EUR all'anno
Gazzetta ufficiale dell'UE, serie L + C, su carta + DVD annuale	22 lingue ufficiali dell'UE	1 310 EUR all'anno
Gazzetta ufficiale dell'UE, serie L, unicamente edizione su carta	22 lingue ufficiali dell'UE	840 EUR all'anno
Gazzetta ufficiale dell'UE, serie L + C, DVD mensile (cumulativo)	22 lingue ufficiali dell'UE	100 EUR all'anno
Supplemento della Gazzetta ufficiale (serie S — Appalti pubblici), DVD, una edizione alla settimana	multilingue: 23 lingue ufficiali dell'UE	200 EUR all'anno
Gazzetta ufficiale dell'UE, serie C — Concorsi	lingua/e del concorso	50 EUR all'anno

L'abbonamento alla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*, pubblicata nelle lingue ufficiali dell'Unione europea, è disponibile in 22 versioni linguistiche. Tale abbonamento comprende le serie L (Legislazione) e C (Comunicazioni e informazioni).

Ogni versione linguistica è oggetto di un abbonamento separato.

A norma del regolamento (CE) n. 920/2005 del Consiglio, pubblicato nella Gazzetta ufficiale L 156 del 18 giugno 2005, in base al quale le istituzioni dell'Unione europea sono temporaneamente non vincolate dall'obbligo di redigere tutti gli atti in lingua irlandese e di pubblicarli in tale lingua, le Gazzette ufficiali pubblicate in lingua irlandese vengono commercializzate separatamente.

L'abbonamento al Supplemento della Gazzetta ufficiale (serie S — Appalti pubblici) riunisce le 23 versioni linguistiche ufficiali in un unico DVD multilingue.

L'abbonamento alla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* dà diritto a ricevere, su richiesta, i relativi allegati. Gli abbonati sono informati della pubblicazione degli allegati tramite un «Avviso al lettore» inserito nella Gazzetta stessa.

Vendita e abbonamenti

Gli abbonamenti ai diversi periodici a pagamento, come l'abbonamento alla *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*, sono disponibili presso i nostri distributori commerciali. L'elenco dei distributori commerciali è pubblicato al seguente indirizzo:

http://publications.europa.eu/others/agents/index_it.htm

EUR-Lex (<http://eur-lex.europa.eu>) offre un accesso diretto e gratuito al diritto dell'Unione europea. Il sito consente di consultare la *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* nonché i trattati, la legislazione, la giurisprudenza e gli atti preparatori.

Per ulteriori informazioni sull'Unione europea, consultare il sito: <http://europa.eu>

