

REGOLAMENTO (UE) N. 1242/2009 DELLA COMMISSIONE

del 16 dicembre 2009

che istituisce un dazio provvisorio antidumping sulle importazioni di determinati sistemi di scansione dei container originari della Repubblica popolare cinese

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visti il trattato sull'Unione europea e il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

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

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA

1.1. Apertura del procedimento

(1) Il 18 marzo 2009 la Commissione ha annunciato, mediante avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ («l'avviso di apertura»), l'avvio di un procedimento antidumping riguardante le importazioni nella Comunità di determinati sistemi di scansione dei container (scanner) originari della Repubblica popolare cinese («la RPC»).

(2) Il procedimento antidumping è stato avviato in seguito ad una denuncia presentata il 2 febbraio 2009 dal produttore comunitario Smiths Detection Group Limited («il denunciante») che rappresenta una proporzione ragguardevole (oltre l'80%) della produzione comunitaria totale di sistemi di scansione dei container. La denuncia conteneva elementi di prova di pratiche di dumping e del pregiudizio notevole che ne è derivato, elementi considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.

1.2. Parti interessate dal procedimento

(3) La Commissione ha avvisato ufficialmente dell'apertura del procedimento il denunciante, il solo produttore esportatore noto nella RPC, i rappresentanti del paese esportatore interessato e i produttori negli Stati Uniti d'America (USA), previsto come paese di riferimento. Inoltre, la Commissione ha contattato tutti gli utilizzatori comunitari noti del prodotto in esame/del prodotto simile. La parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro i termini fissati nell'avviso di

apertura. Sono state sentite tutte le parti che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.

(4) Per consentire al solo produttore esportatore noto della RPC di presentare un'eventuale richiesta di riconoscimento dello status di società che opera in condizioni di economia di mercato (MET) o il trattamento individuale (TI), la Commissione ha inviato i relativi moduli di richiesta al produttore esportatore notoriamente interessato e alle autorità della RPC. Il solo produttore esportatore noto della RPC non ha richiesto lo status di MET a norma dell'articolo 2, paragrafo 7 del regolamento di base, ma ha richiesto invece il TI.

(5) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a tutte le altre parti che ne hanno fatto richiesta entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura.

(6) Risposte ai questionari sono state ricevute dal solo produttore esportatore noto della RPC, da due produttori comunitari, da un produttore degli USA (paese di riferimento) e da nove utilizzatori comunitari.

(7) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini tanto della concessione del TEM/TI quanto di una determinazione provvisoria del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'interesse della Comunità. Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

a) Produttori comunitari

Smiths Heimann SAS, Vitry (Francia) e Smiths Heimann GmbH, Wiesbaden (Germania), entrambe società collegate di Smiths Detection Group Limited

b) Produttore esportatore della RPC

Nuctech Company Limited, Beijing, Repubblica popolare cinese

(8) Vista l'esigenza di determinare un valore normale per il produttore/esportatore della RPC che non ha richiesto il TEM, è stata effettuata una visita di verifica per determinare un valore normale in base ai dati di un paese di riferimento, in questo caso gli USA, presso la sede della seguente azienda:

Rapiscan Systems Inc., Torrance, CA, USA

⁽¹⁾ GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1.

⁽²⁾ GU C 63 del 18.3.2009, pag. 20.

1.3. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame

- (9) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2007 e il 31 dicembre 2008 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze necessaria a valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2004 e la fine del PI («periodo in esame»). Per quanto riguarda la lunghezza del PI si nota che il periodo di 18 mesi è stato scelto a causa delle particolarità specifiche del prodotto in esame/mercato del prodotto simile, vale a dire l'esistenza di procedure di gare pubbliche che comportano lunghi periodi per la materializzazione di un'operazione e l'esistenza di relativamente poche operazioni.

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. Prodotto in esame

- (10) Il prodotto in esame è costituito da sistemi di scansione dei container, basati su tecnologie neutroniche, sull'uso di raggi X con una sorgente a raggi X da 250 KeV o più, oppure sull'utilizzo di radiazioni alfa, beta o gamma attualmente rientranti nei codici NC ex 9022 19 00, ex 9022 29 00, ex 9027 80 17 e ex 9030 10 00, nonché da veicoli a motore dotati di tali sistemi e attualmente classificati nel codice NC ex 8705 90 90, originari della Repubblica popolare cinese («il prodotto in esame»).
- (11) Tali scanner costituiscono sistemi di controllo ad alta tecnologia per il monitoraggio dei container. Essi contribuiscono ad aumentare la sicurezza mediante il rilevamento di carichi di, tra l'altro, esplosivi, armi, materiali radioattivi, narcotici e beni di contrabbando o falsificati. Essi costituiscono uno strumento indispensabile per le autorità doganali e portuali, nonché per alcune compagnie aeree di trasporto di merci e per altri operatori privati specializzati nella sicurezza; esso consente loro di identificare merci sospette in container non aperti che transitano per mare, strada, aereo o su binari.
- (12) Il prodotto in esame esiste in diverse configurazioni a seconda dell'oggetto da sottoporre a scansione, e può essere mobile o statico. Le principali configurazioni sono le seguenti: scanner stazionari (che sono installati in modo permanente in un sito dedicato), scanner trasportabili (scanner leggeri che si spostano su binari e possono essere trasferiti in altri siti), scanner su binari, scanner mobili (che hanno sistemi di scansione incorporati in un veicolo a motore), scanner a passaggio e sistemi a portale. Nella stessa configurazione i sistemi di scansione delle merci condividono le stesse caratteristiche generali, fisiche, tecnologiche e prestazioni, servono allo stesso scopo in termini di utilizzo, sono venduti esclusivamente agli utilizzatori finali e sono prodotti utilizzando lo stesso tipo di attrezzatura.
- (13) Secondo l'unico produttore esportatore cinese cooperante, il campo di applicazione del prodotto in esame dovrebbe essere radicalmente ridotto e includere solo una parte determinata dei sistemi di scansione a raggi X delle merci, vale a dire i sistemi di scansione non mobili basati sull'uso di raggi X (con una sorgente a raggi X superiore

a 450 KeV), ad esclusione dei sistemi di scansione contenenti le tecnologie Interlaced Dual-Energy (IDE), binocular stereoscopic (BS) e le tecnologie a scansione veloce. È stato argomentato che talune tecnologie non sono scientificamente o tecnicamente adatte per gli scanner di container. Inoltre, secondo questo produttore esportatore, in alcuni casi le tecnologie, gli utilizzatori finali e le percezioni dei consumatori sono diversi. La società asserisce che le tecnologie a base di radiazioni di raggi alfa o beta non sono scientificamente o tecnicamente compatibili con l'uso negli scanner di container. Secondo questa società, gli scanner di container con tecnologie neutroniche o a base di raggi gamma non sono prodotti nella Comunità e inoltre, taluni sistemi di scansione sono diversi (ad es. gli scanner mobili, gli scanner con tecnologia a scansione veloce, scanner con tecnologia IDE o BS, gli scanner con un determinato livello di energia) e quindi non possono essere considerati alla pari del prodotto in esame. Infine afferma che taluni tipi di prodotto sono diversi e che alcuni tipi di prodotto non sono fabbricati nella RPC o nella Comunità.

- (14) L'inchiesta ha dimostrato che tutte le tecnologie coperte dal campo di applicazione del prodotto possono essere utilizzate nei sistemi di scansione dei container e che tutti i tipi di prodotto servono allo stesso scopo, vale a dire a scansionare i container utilizzando la stessa caratteristica principale, l'emissione di radiazioni concentrate nella scansione del container. Per questo motivo la diversità della fonte o del livello di energia nonché la migliore adattabilità di alcune tecnologie per tipi specifici di merci da sottoporre a scansione (ad esempio prodotti organici) non possono giustificare l'esclusione di un certo tipo di prodotto. Nel contempo tutti i tipi di prodotto, indipendentemente dalle tecnologie, servono a soddisfare lo stesso obiettivo perseguito dall'utilizzatore del prodotto: sottoporre a scansione il container. Inoltre, i bandi di gara nell'Unione europea generalmente non escludono alcun tipo di tecnologia, indipendentemente da dove viene fabbricato il prodotto corrispondente. Sembra inoltre che le tecnologie a base di radiazioni alfa e beta possono essere utilizzati per certi tipi di container. Per quanto riguarda i tipi di prodotto non fabbricati nell'Unione europea si nota che questo elemento non è pertinente. Ne consegue dalla prassi costante delle istituzioni che la definizione del campo di applicazione di un prodotto dipende dalla condivisione delle stesse caratteristiche fisiche e tecniche e dalla destinazione ad essenzialmente gli stessi utilizzatori finali. Limitare il campo di applicazione del prodotto solo ad esattamente gli stessi tipi di prodotto fabbricati dall'industria comunitaria invaliderebbe la definizione del prodotto e renderebbe infaticabile ogni misura antidumping. Per quanto riguarda l'affermazione che taluni scanner a raggi X potrebbero essere esclusi meramente per il motivo che essi sono combinati a taluni tipi di tecnologie, si deve notare che l'esistenza di caratteristiche o funzionalità supplementari di uno scanner a raggi X per container non mette in questione il fatto che tale prodotto sia utilizzato nello stesso modo del prodotto in esame e condivida le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base. Per quanto riguarda la distinzione tra sistemi di scansione mobili e non, si nota che entrambi servono allo stesso scopo, impiegano la stessa tecnologia di base e in entrambi la tecnologia di

scansione è integrata in una struttura più ampia, che sia un camion o una struttura permanente. Infine, per quanto riguarda i livelli di energia, va notato che nei sistemi di scansione dei container sono utilizzati sia livelli di energia alti che bassi e quindi tutti i tipi di prodotto condividono le stesse caratteristiche fisiche e tecniche principali, a condizione che il livello di energia sia entro i limiti definiti nell'avviso di apertura. Sarebbe quindi illogico escludere gli scanner con un determinato livello di energia, in particolare se si tiene conto del fatto che i bandi di gara generalmente non specificano il livello di energia e che spetta al fornitore dello scanner determinare il livello appropriato nella sua offerta. Pertanto, tutti i tipi esistenti sono considerati un unico prodotto ai fini della presente inchiesta.

- (15) È stato inoltre osservato che il componente primario del prodotto in esame (l'acceleratore) non è prodotto dal denunciante e quindi esso non va considerato un produttore. A questo riguardo si nota che gli scanner di container e gli acceleratori sono prodotti diversi. La produzione di acceleratori è un altro tipo di commercio, in quanto gli acceleratori sono utilizzati in una varietà di settori e applicazioni. La scansione di container costituisce solo un'applicazione degli acceleratori. A livello mondiale i produttori di scanner generalmente non producono gli acceleratori. A conoscenza della Commissione solo Nuotech è integrato verticalmente e produce anche il prodotto a monte.

2.2. Prodotto simile

- (16) Il prodotto in esame nella RPC, quello prodotto e venduto sul mercato interno statunitense, che rappresenta il paese di riferimento, nonché quello prodotto e venduto nella Comunità dall'industria comunitaria, sono identici in termini di caratteristiche fisiche e tecniche generali. Inoltre non vi sono differenze d'impiego tra questi prodotti. Ciò è confermato dal fatto che i prodotti generalmente competono a gare d'appalto pubbliche, dove devono essere conformi agli stessi requisiti. I relativi bandi di gara sono pubblicati da autorità governative (generalmente le autorità doganali che sono gli acquirenti/utilizzatori del prodotto). I bandi di gara contengono specifiche dettagliate del prodotto da fornire, talvolta insieme a requisiti concreti per l'installazione, l'assistenza dopo la vendita e i requisiti di manutenzione. Per definizione qualsiasi offerta presentata da un produttore in una gara d'appalto generalmente comporta che i prodotti in gara abbiano le stesse caratteristiche fisiche tecniche e siano destinati agli stessi usi. Inoltre, vista la trasparenza del mercato in termini di dimensioni (basso volume di operazioni) e il numero limitato di partecipanti, nonché i requisiti rigorosi degli inviti a presentare offerte, la possibilità di differenziare i prodotti è limitata considerevolmente.
- (17) Si conclude pertanto in via provvisoria che tutti i tipi di sistemi di scansione dei container sono considerati simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento di base.

3. DUMPING

3.1. Metodologia generale

- (18) La metodologia generale illustrata qui di seguito è stata applicata all'unico produttore esportatore cooperante della RPC.

3.2. Trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato (TEM)

- (19) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, nelle inchieste antidumping relative a importazioni provenienti dalla RPC, per i produttori esportatori risultati conformi ai criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base, il valore normale va stabilito in base ai paragrafi da 1 a 6 di tale articolo.

- (20) Tuttavia, come indicato nel considerato 4, l'unico produttore esportatore cooperante nella RPC ha richiesto solo il trattamento individuale (TI). Questi criteri quindi non sono stati esaminati.

3.3. Trattamento individuale (TI)

- (21) In generale, conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a) del regolamento di base, per i paesi cui si applica tale articolo viene calcolato, se del caso, un dazio unico per l'intero paese, ad eccezione delle imprese in grado di dimostrare di rispondere a tutti i criteri stabiliti dall'articolo 9, paragrafo 5 del regolamento di base. Sono di seguito sintetizzati brevemente, e solo al fine di agevolare la consultazione, tali criteri:

- nel caso di imprese di proprietà interamente o parzialmente straniera o di joint venture, 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 appartengono a privati. I funzionari statali che ricoprono cariche nel consiglio di amministrazione o si trovano in una posizione direttiva chiave sono in minoranza o la società è sufficientemente libera dall'ingerenza dello stato;
- le conversioni del tasso di cambio vengono effettuate ai tassi di mercato; nonché
- l'ingerenza dello stato non è tale da consentire l'elusione dei dazi qualora si concedano aliquote diverse ai singoli esportatori.

- (22) L'unico produttore esportatore cooperante della RPC ha richiesto il TI e ha fornito tutte le informazioni necessarie per la valutazione della richiesta entro i termini stabiliti.

- (23) In base alle informazioni disponibili e verificate nel corso della visita di verifica è stata constatata la forte possibilità di ingerenza dello stato nelle attività commerciali di questa società per quanto riguarda il prodotto in esame. In effetti, l'unico produttore esportatore cooperante della RPC non ha potuto dimostrare di essere sufficientemente indipendente dall'ingerenza dello stato, poiché l'azionista di maggioranza è una società controllata da un'università cinese. Inoltre qualsiasi modifica nella struttura delle quote della società deve essere approvata preventivamente dalle autorità statali, perché sono stati utilizzati beni dello stato nel capitale di avviamento della società. La Commissione ha notato inoltre l'esistenza di un contratto connesso ad un accordo intergovernativo tra la RPC e un altro paese terzo. Ciò costituisce un'ulteriore indicazione di qualche forma di ingerenza statale per quanto riguarda le attività commerciali della società e più specificamente la capacità di determinare liberamente prezzi all'esportazione e quantità, nonché condizioni di vendita.
- (24) Si ricorda che la società cinese in questione è il solo produttore esportatore della RPC del prodotto in esame. Quindi un eventuale dazio individuale stabilito sarà applicato a livello nazionale poiché il dazio doganale sarà istituito senza discriminazioni sulle importazioni del prodotto in esame dal solo fornitore produttore del prodotto in esame nella RPC che è oggetto di dumping e causa pregiudizio.
- (25) Tenendo conto di quanto sopra, nonché del fatto che statistiche precise sulle importazioni/esportazioni del prodotto in esame non possono essere ottenute mediante il sistema armonizzato e la nomenclatura combinata, si stabilisce provvisoriamente che all'unico produttore esportatore cooperante non può essere concesso il TI a norma dell'articolo 9, paragrafo 5 del regolamento di base.
- 3.4. Valore normale**
- 3.4.1. Paese di riferimento**
- (26) L'articolo 2, paragrafo 7, lettera a) del regolamento di base prevede che, in caso di importazioni da paesi non retti da un'economia di mercato e qualora non sia possibile concedere il TEM, per i paesi di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera b) del medesimo regolamento il valore normale va determinato in base al prezzo o al valore costruito in un paese di riferimento.
- (27) Nell'avviso di apertura, la Commissione aveva annunciato l'intenzione di utilizzare gli Stati Uniti d'America (USA) come il paese di riferimento appropriato per determinare il valore normale per la RPC, invitando le parti interessate a pronunciarsi in merito.
- (28) L'unico produttore esportatore cooperante nella RPC ha trasmesso le sue osservazioni, esprimendo scetticismo sull'uso degli USA come paese di riferimento appropriato. L'argomentazione contro l'uso di questo paese di riferimento era il protezionismo del mercato americano degli appalti pubblici con l'enfasi su «Buy American» (acquisto americano) che comporta prezzi artificiali sul mercato statunitense.
- (29) La Commissione ha chiesto la collaborazione di tutti i produttori conosciuti negli USA. Lettere e questionari sono stati inviati a cinque società note indicate nella denuncia. Di tutte queste società, soltanto un produttore ha presentato a tempo debito tutte le informazioni necessarie per determinare il valore normale ed ha accettato di collaborare all'inchiesta.
- (30) La Commissione ha inviato solleciti alle società statunitensi inizialmente contattate. Inoltre ha chiesto al denunciante e al solo produttore esportatore cooperante all'inchiesta nella RPC per osservazioni riguardanti la selezione del paese terzo con economia di mercato.
- (31) L'unico produttore esportatore cooperante nella RPC ha indicato che una società stabilita negli USA e connessa al denunciante non stava cooperando all'inchiesta nel paese di riferimento previsto. È stato sostenuto che a causa della mancata cooperazione della società controllata nel paese di riferimento il denunciante poteva essere qualificato come non cooperante e il procedimento doveva essere chiuso. Il denunciante ha dichiarato che la società controllata negli USA non era un produttore ai sensi delle norme antidumping dell'Unione europea e quindi non è stata indicata nella denuncia.
- (32) Le argomentazioni presentate dal produttore esportatore cooperante non sono convincenti. L'esistenza di legami di partecipazioni azionarie tra i produttori comunitari e i produttori in un eventuale paese di riferimento non può essere considerata determinante nella selezione del paese di riferimento. Importante è invece se la produzione e le vendite in un paese preso in considerazione come eventuale paese di riferimento possano essere considerate rappresentative delle esportazioni del paese in esame al fine di stabilire un valore normale. Nessun produttore in un paese di riferimento è obbligato a cooperare con l'inchiesta antidumping della Commissione. Inoltre, nessuna informazione specifica è stata presentata che suggerisce che la mancata cooperazione della società controllata negli USA del denunciante avrebbe indebitamente influenzato il risultato dell'inchiesta. Tale fatto è ancora più rilevante poiché un produttore statunitense non collegato ha cooperato all'inchiesta.
- (33) L'inchiesta ha stabilito che gli USA sono l'unico altro mercato oltre alla RPC e la Comunità in cui il prodotto in esame/il prodotto simile è fabbricato. È stato inoltre dimostrato che negli USA esiste un mercato competitivo per il prodotto simile che è venduto ad acquirenti sia a privati che pubblici.

- (34) Tutte le vendite al governo statunitense sono disciplinate dal «Federal Acquisition Regulation» (regolamento federale sugli acquisti) che fa riferimento alla legge «Buy American» in relazione all'acquisto dall'estero di forniture. Con questa legge il governo statunitense dà la preferenza a prodotti nazionali nei suoi acquisti se il paese esportatore non ha firmato l'accordo multilaterale dell'OMC sugli appalti pubblici. La legge «Buy American» prevede eccezioni alla norma generale di acquisti nazionali nel caso di interesse pubblico o di non disponibilità. L'unico produttore esportatore cooperante nella RPC asserisce che il «Federal Acquisition Regulation» e la legge «Buy American» costituiscono una distorsione nell'acquisto di materie prime, aumentano i costi d'acquisto in particolare per le società estere e impediscono la concorrenza nel mercato statunitense.
- (35) In base alle informazioni disponibili è risultato che l'unico produttore esportatore cinese cooperante aveva partecipato in passato ad una gara d'appalto pubblica negli USA. L'inchiesta non ha dimostrato che i produttori di paesi esteri firmatari dell'accordo dell'OMC sugli appalti pubblici non possono partecipare alle gare d'appalto pubbliche negli USA alle stesse condizioni. Quindi è respinta l'argomentazione che gli USA non possono essere utilizzati come paese di riferimento a causa del «Federal Acquisition Regulation».
- (36) Inoltre l'inchiesta ha dimostrato che il volume di produzione del produttore statunitense cooperante corrisponde a oltre il 5% del volume delle esportazioni cinesi del prodotto in esame nella Comunità. Per quanto riguarda la qualità, le specifiche tecniche e gli standard del prodotto simile negli USA, non è stata rilevata nessuna differenza globale importante rispetto ai prodotti cinesi. Il mercato statunitense è stato quindi considerato sufficientemente rappresentativo per la determinazione del valore normale per la RPC.
- (37) Sulla scorta di quanto precede, si è concluso provvisoriamente che gli Stati Uniti costituiscono un paese di riferimento appropriato, conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a) del regolamento di base.

3.4.2. Determinazione del valore normale

- (38) Poiché quale paese di riferimento sono stati scelti gli USA, il valore normale è stato calcolato sulla base dei dati verificati presso la sede dell'unico produttore statunitense cooperante.
- (39) Le vendite del prodotto simile realizzate dal produttore statunitense sul mercato interno sono risultate rappresentative rispetto al prodotto in esame esportate verso la Comunità dall'unico produttore esportatore cooperante della RPC.
- (40) È stato inoltre valutato se le vendite interne potessero considerarsi realizzate nel corso di normali operazioni

commerciali, stabilendo la percentuale delle vendite remunerative a clienti indipendenti. La verifica eseguita presso il produttore statunitense ha rivelato che le vendite da esso realizzate ad un prezzo netto pari o superiore al costo unitario, rappresentavano oltre l'80 % del volume totale di vendite. Pertanto, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivamente applicato per tipo di prodotto sul mercato interno, calcolato come la media ponderata dei prezzi di tutte le vendite, remunerative o meno, di quel tipo di prodotto realizzate sul mercato interno durante il PI.

- (41) Si sottolinea che il produttore statunitense cooperante ha prodotto e venduto nel mercato statunitense solo un tipo del prodotto simile durante il periodo dell'inchiesta.
- (42) Per i tipi di prodotto in esame, per i quali non è stato possibile calcolare un valore normale in base ai dati disponibili nel paese di riferimento, il valore normale è stato stabilito in base ad informazioni verificate provenienti dall'industria comunitaria per lo stesso tipo di prodotti, conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a) del regolamento di base che dispone che i costi e i prezzi dell'industria comunitaria possono essere utilizzati come un'altra base equa per determinare il valore normale nel caso di importazioni da paesi non retti da un'economia di mercato.
- 3.5. Prezzo all'esportazione
- (43) Le esportazioni nella Comunità dell'unico produttore esportatore cooperante nella RPC erano destinate solo ad autorità pubbliche in seguito all'aggiudicazione di una gara d'appalto pubblica.
- (44) L'inchiesta ha dimostrato l'esistenza di lacune nella contabilità della società e quindi non è stato possibile stabilire con certezza i dettagli esatti delle vendite e dei prezzi all'esportazione per una serie di operazioni. I contratti aggiudicati includevano lavori di costruzione in loco e costi di installazione e servizio nella Comunità che non sempre potevano essere rintracciati nella contabilità della società, anche se normalmente avrebbero dovuto essere disponibili. Inoltre alcuni costi connessi all'esportazione non erano riportati correttamente nella contabilità della società, dando adito a dubbi sulla completezza di quest'ultima. Quindi non è stato possibile stabilire con il desiderato livello di precisione taluni adeguamenti necessari ai prezzi all'esportazione ai fini di un confronto equo con il valore normale.

- (45) La società è stata informata di quanto sopra e della possibilità di applicare l'articolo 18 del regolamento di base in modo da stabilire il prezzo all'esportazione del prodotto in esame. Alla società è stato chiesto di trasmettere le proprie osservazioni, ma le osservazioni ricevute erano di carattere generale e non riguardavano i problemi indicati.

(46) Visto quanto illustrato sopra, i prezzi all'esportazione del prodotto in esame sono stati stabiliti a norma dell'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base secondo i prezzi pagati per il prodotto in esame.

3.6. Confronto

(47) Il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato effettuato franco fabbrica.

(48) Ai fini di 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, secondo quanto prescritto dall'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base. In quanto opportuni e giustificati, sono stati concessi al produttore esportatore nella RPC adeguamenti per le differenze riguardanti le spese di trasporto, assicurazione, i costi di imballaggio, credito e garanzia e le commissioni, lavori e installazione in loco, nonché di servizio. A questo riguardo, conformemente al considerando 45, i dati disponibili secondo l'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base sono stati utilizzati per determinare i costi di servizio.

3.7. Margine di dumping

(49) In conformità dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12 del regolamento di base, per l'unico produttore esportatore cooperante il margine di dumping è stato calcolato in base al confronto tra la media ponderata dei valori normali, per tipo di prodotto, e la media ponderata del prezzo all'esportazione, per tipo di prodotto, secondo il metodo summenzionato.

(50) In base alle informazioni disponibili dal denunciante e dall'esportatore produttore cinese cooperante non vi sono altri produttori noti del prodotto in esame nella RPC. Quindi il margine di dumping per tutto il paese che deve essere stabilito per la RPC deve essere uguale al margine di dumping stabilito per l'unico produttore esportatore cooperante nella RPC.

(51) Il margine di dumping provvisorio per la RPC così calcolato, espresso in percentuale del prezzo CIF franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, è del 36,6%.

4. PREGIUDIZIO

4.1. Produzione comunitaria

(52) I risultati provvisori dell'inchiesta indicano che il prodotto simile è fabbricato nella Comunità da due produttori con siti di produzione in Francia, Germania e il Regno Unito.

(53) La produzione delle suddette società costituisce la produzione comunitaria totale.

(54) Si ricorda che in questo caso esistono solo due produttori comunitari e un produttore esportatore che rappresentano la maggioranza del mercato comunitario. Di conseguenza, al fine di proteggere le informazioni riservate delle imprese, non si possono fornire cifre precise. In queste circostanze gli indicatori figurano sotto forma di indici o serie di valori.

4.2. Definizione dell'industria comunitaria

(55) La denuncia è stata presentata da un produttore comunitario, che rappresenta oltre l'80% della produzione comunitaria nota del prodotto simile.

(56) L'altro produttore comunitario ha cooperato inizialmente all'inchiesta fornendo risposte al questionario, ma in seguito non ha più partecipato attivamente all'inchiesta.

4.3. Consumo comunitario

(57) Si ricorda che non esistono statistiche Eurostat precise sulle importazioni del prodotto in esame. A tutte le parti interessate è stato chiesto di fornire informazioni sul consumo comunitario. Dove possibile, le informazioni sono state sottoposte a verifiche incrociate con le altre informazioni disponibili dai produttori del prodotto in esame in Cina e negli USA, dagli utilizzatori dell'Unione europea, nonché con le informazioni sui contratti e sulle gare perse dall'industria comunitaria. Il consumo nella Comunità è stato calcolato sommando il volume delle vendite dell'industria comunitaria del prodotto simile sul mercato interno della Comunità, il volume delle vendite dell'altro produttore comunitario noto del prodotto simile sul mercato interno della Comunità ed il volume delle importazioni provenienti da paesi terzi del prodotto in esame. La data della firma dei contratti di vendita risultante dalle procedure di gara è stata utilizzata come data per determinare se un'operazione è stata effettuata entro un periodo di tempo specifico.

Sulla base di tali dati, il consumo ha presentato il seguente andamento:

	2004	2005	2006	2007	PI
<i>Indice: 2004=100</i>	100	59	112	118	200

Fonte: Risposte ai questionari e altre informazioni presentate successivamente.

(58) Il consumo nella Comunità del prodotto in esame e del prodotto simile è raddoppiato nel periodo in esame a causa delle maggiori preoccupazioni di sicurezza, lotta antifrode e lotta al crimine. L'acquisto di poche unità è stato finanziato dall'UE nel quadro di una serie di iniziative antifrode o di protezione delle frontiere.

4.4. Importazioni dal paese in esame

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

- (59) Il volume delle importazioni del prodotto in esame è aumentato in misura significativa per tutto il periodo in esame. Le importazioni durante il PI sono aumentate significativamente dal 2004.

	2004	2005	2006	2007	PI
Volume delle importazioni	100	100	500	600	1 500

Indice: 2004=100

Fonte: Risposte ai questionari e altre informazioni presentate successivamente.

- (60) Il prezzo medio all'importazione varia considerevolmente da un'importazione all'altra, perché la configurazione del sistema ha un enorme impatto sul prezzo unitario medio. Di conseguenza l'elaborazione di prezzi unitari medi non è di per sé significativo.

	2004	2005	2006	2007	PI
Prezzo medio all'importazione	100	100	800	530	670

Indice: 2004=100

Fonte: Risposte ai questionari e altre informazioni presentate successivamente.

- (61) La quota di mercato delle importazioni dal paese in esame è più che quadruplicata nel periodo in esame. In tale contesto è opportuno anche osservare che le importazioni dal paese in esame costituiscono la stragrande maggioranza delle importazioni verso l'Unione europea nel periodo in esame.

	2004	2005	2006	2007	PI
Quota del mercato della RPC	0-10 %	0-10 %	20-30 %	30-40 %	40-50 %
Indice: 2004=100	100	100	260	300	440

Fonte: Risposte ai questionari e altre informazioni presentate successivamente.

4.4.2. Sottoquotazione

- (62) Ai fini dell'analisi della sottoquotazione dei prezzi, i prezzi all'importazione del produttore esportatore cooperante sono stati confrontati con i prezzi offerti in gare d'appalto dall'industria comunitaria durante il PI, in base a configurazioni comparabili del prodotto. Questo confronto è stato fatto per tutte le operazioni in cui sia l'industria comunitaria che il produttore esportatore hanno presentato un'offerta e nei casi in cui tali offerte siano state presentate alle stesse condizioni e accettate

dall'amministrazione aggiudicatrice. I prezzi dell'industria comunitaria sono stati adeguati al livello netto franco fabbrica e confrontati ai prezzi all'importazione CIF franco frontiera dell'Unione europea, dazio corrisposto.

- (63) In base ai prezzi praticati dal produttore esportatore cooperante, la media ponderata del margine di sottoquotazione rilevata, espressa in percentuale dei prezzi dell'industria comunitaria, si situa tra il 20% ed il 25%.

4.5. Situazione dell'industria comunitaria

4.5.1. Osservazioni preliminari

- (64) In conformità dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato tutti i fattori e gli indicatori economici che potevano incidere sulla situazione dell'industria comunitaria.

- (65) Va ricordato che questo tipo di commercio è ad «alta intensità di conoscenze» piuttosto che ad «alta intensità di macchinari»; inoltre la produzione è basata sulle commesse. Questo fatto va tenuto in considerazione nell'interpretazione di una serie di indicatori di pregiudizio e nella determinazione della loro importanza per l'analisi del pregiudizio. Gli indicatori di cui sopra includono informazioni su prezzi medi, rendimento delle attività, indicatori degli stock, capacità di produzione e utilizzazione degli impianti. Per quanto riguarda i prezzi medi l'informazione non è considerata significativa a causa del basso livello dei volumi e delle differenze nei vari tipi di sistemi di scansione da un anno all'altro. Per quanto riguarda il rendimento delle attività e gli indicatori degli stock, le informazioni fornite non presentano un quadro chiaro della situazione, poiché il primo è basato su attività che sono già state ammortizzate, mentre gli altri costituiscono un'immagine del mercato «sale-to-order». La capacità di produzione e l'utilizzazione degli impianti sono indicatori che hanno una rilevanza molto limitata perché i prodotti sono generalmente fabbricati quando i contratti sono aggiudicati in seguito alle gare d'appalto.

4.5.2. Indicatori di pregiudizio

Produzione, capacità e utilizzazione degli impianti

	2004	2005	2006	2007	PI
Produzione	100	75	89	163	166
Capacità	100	82	83	168	222
Utilizzazione degli impianti	100	92	107	97	75

Indice: 2004=100

Fonte: Risposte al questionario

- (66) Nel periodo in esame la produzione dell'industria comunitaria è aumentata dell'66%. Questa tendenza positiva è dovuta principalmente al buon livello di vendite all'esportazione del prodotto simile. L'industria comunitaria ha più che raddoppiato la sua capacità produttiva nel periodo in esame per lo stesso motivo. Nel periodo in esame l'utilizzazione degli impianti dell'industria comunitaria è scesa del 25%.

Scorte

	2004	2005	2006	2007	PI
Scorte	100	164	127	118	118

Indice: 2004=100

Fonte: Risposte al questionario.

- (67) Il livello delle scorte dell'industria comunitaria è oscillato durante l'intero periodo in esame. Tuttavia, la produzione del prodotto simile è effettuata su commessa e gli stock sono sempre mantenuti al livello minimo.

Volume e prezzo delle vendite e quota di mercato

	2004	2005	2006	2007	PI
Volume delle vendite comunitarie	100	67	93	80	53
Quota di mercato	80-90%	90-100%	70-80%	60-70%	20-30%
Quota di mercato indicizzata	100	113	84	68	27
Prezzo di vendita	100	87	107	87	116

Indice: 2004=100

Fonte: Risposte ai questionari e altre informazioni presentate successivamente.

- (68) Le vendite dell'industria comunitaria sono diminuite durante il periodo in esame e nel corso del PI sono scese a quasi metà del loro volume originario. L'industria comunitaria ha perso il 73% della sua quota di mercato tra il 2004 e la fine del PI.

- (69) Il prezzo di vendita medio della produzione propria dell'industria comunitaria dipende molto dalla configurazione dello scanner venduto e dal numero di unità vendute per contratto in ogni periodo. Un confronto delle cifre durante tutto il periodo in esame non è quindi considerato significativo.

Redditività

	2004	2005	2006	2007	PI
Margine di utile al lordo delle imposte	100	85	90	7	- 50

Indice: 2004=100

Fonte: Risposte al questionario

- (70) Nel periodo in esame l'industria comunitaria ha incominciato ad accumulare perdite. La situazione era particolarmente negativa durante il PI. E' evidente che i livelli di redditività osservati nel 2007 e nel PI mettono in questione la sopravvivenza dell'industria comunitaria.

Investimenti, utile sul capitale investito, flusso di cassa e capacità di ottenere capitali

	2004	2005	2006	2007	PI
Investimenti	100	164	100	354	105
Utile sul capitale investito	110-120%	85-95%	210-220%	215-225%	60-70%
Flusso di cassa	100	124	257	196	- 106

Indice: 2004=100

Fonte: Risposte al questionario.

- (71) Nel periodo in esame gli investimenti sono rimasti a livelli bassi. La maggior parte degli investimenti è stata dedicata alla manutenzione dei macchinari dell'industria comunitaria. Il livello superiore di investimenti osservato nel 2007 riguarda un nuovo brevetto per migliorare la performance del prodotto in esame. Si ricorda che questo settore è ad alta intensità di know-how.

- (72) L'utile sul capitale investito, espresso in termini di utili netti dell'industria comunitaria e di valore contabile residuo dei suoi investimenti, è crollato nel corso del periodo in esame. Tuttavia non è un buon indicatore del pregiudizio perché riflette principalmente attività che sono già state ammortizzate.

- (73) La situazione del flusso di cassa dell'industria comunitaria è notevolmente peggiorata nel periodo in esame.

Occupazione, produttività e salari

	2004	2005	2006	2007	PI
Lavoro	100	110	113	131	137
Costo medio della manodopera per lavoratore	100	98	99	101	156
Produttività per dipendente	100	68	79	124	121

Indice: 2004=100

Fonte: Risposte al questionario.

- (74) Nel periodo in esame il numero di dipendenti dell'industria comunitaria del prodotto simile è aumentato grazie ai buoni risultati delle esportazioni del denunciante. Il costo medio della manodopera per lavoratore è aumentato, riflettendo il livello salariale di personale più qualificato.

- (75) La produttività, espressa in termini di produzione per addetto, è aumentata del 21% nel periodo in esame, quindi riflette l'aumento dell'attività per i mercati non UE.

4.5.3. Entità del dumping

- (76) Dati il volume e i prezzi delle importazioni in dumping dal paese in esame, l'incidenza sul mercato comunitario dei margini di dumping effettivi non può essere considerata trascurabile.

4.6. Conclusioni relative al pregiudizio

- (77) Durante il periodo in esame la presenza di importazioni a prezzo di dumping dalla RPC è aumentata notevolmente. In termini di volume, le importazioni dal paese in esame hanno raggiunto livelli molto elevati entro la fine del periodo in esame. Nello stesso periodo la quota di mercato del prodotto in esame nella Comunità è aumentata del 440%.
- (78) L'analisi degli indicatori economici dell'industria comunitaria ha rivelato che il pregiudizio è consistito in una diminuzione sia del volume (- 47%) e del prezzo di vendita, sia della quota di mercato (- 73%). Ciò ha avuto un ulteriore impatto negativo diretto sulla situazione finanziaria dell'industria comunitaria. In effetti, gli indicatori finanziari confermano che il futuro dell'industria comunitaria è a rischio e che la presenza di importazioni oggetto di dumping dal paese in esame le impedisce di incrementare il volume delle vendite e/o i prezzi a livelli che le consentirebbero di risanare la sua situazione finanziaria.
- (79) Il pregiudizio è stato valutato per tutta l'industria comunitaria (indicatori macroeconomici). Su questa base non sono state individuate differenze significative tra il denunciante e il resto dell'industria comunitaria.
- (80) Alla luce delle considerazioni che precedono, si stabilisce in via provvisoria che la maggioranza dell'industria comunitaria ha subito un pregiudizio ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5 del regolamento di base.

5. NESSO DI CAUSALITÀ

5.1. Introduzione

- (81) A norma delle disposizioni dell'articolo 3, paragrafi 6 e 7 del regolamento di base, la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping dalla RPC abbiano causato all'industria comunitaria un pregiudizio che possa essere definito significativo. Sono stati altresì esaminati fattori noti, diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che avrebbero potuto danneggiare l'industria comunitaria nello stesso periodo, in modo da non attribuire alle importazioni oggetto di dumping l'eventuale pregiudizio causato da tali fattori.

5.2. Effetti delle importazioni oggetto di dumping

- (82) Occorre anzitutto ricordare che l'inchiesta ha rivelato che i sistemi di scansione dei container importati dal paese in esame sono in concorrenza diretta con quelli prodotti e venduti dall'industria comunitaria, anche perché competono in gare d'appalto.
- (83) Il sensibile aumento del volume delle importazioni oggetto di dumping dal paese in esame è risultato nell'ulteriore deteriorarsi della situazione economica dell'industria comunitaria. Questo deterioramento è consistito, tra l'altro, in una contrazione delle vendite e dei prezzi della produzione comunitaria venduta nella Comunità durante lo stesso periodo.
- (84) La quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping è aumentata del 440% durante il periodo in esame, mentre l'industria comunitaria ha perso oltre due terzi del mercato. Questi eventi negativi per l'industria comunitaria si sono verificati in uno scenario in cui il consumo comunitario è raddoppiato tra il 2004 e il PI.
- (85) Dal momento che i prodotti importati in dumping sono stati venduti ad un prezzo nettamente inferiore a quello praticato dall'industria comunitaria, si può ragionevolmente concludere che tali importazioni oggetto di dumping sono all'origine del contenimento dei prezzi, causa del deterioramento della situazione finanziaria dell'industria comunitaria.
- (86) Poiché è chiaramente dimostrato che l'afflusso di prodotti importati in dumping, venduti a prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria è coinciso temporalmente con la crisi dell'industria comunitaria, caratterizzata dal calo delle vendite e della produzione, dalla diminuzione delle quote di mercato e dalla contrazione dei prezzi, si conclude provvisoriamente che tali importazioni oggetto di dumping hanno avuto un ruolo determinante nel pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

5.3. Effetti di altri fattori

5.3.1. Andamento delle esportazioni dell'industria comunitaria

	2004	2005	2006	2007	PI
Prodotti comunitari esportati	100	83	42	96	108
Prezzo all'esportazione	100	76	56	35	65

Indice: 2004=100

Fonte: Risposte al questionario.

(87) Il volume delle esportazioni realizzate dall'industria comunitaria è aumentato nel periodo in esame. Nel PI le esportazioni hanno rappresentato la stragrande maggioranza (tra 90 e 95%) del volume totale della produzione comunitaria e l'industria comunitaria ha venduto il prodotto in esame sia ad acquirenti indipendenti che ad acquirenti collegati. Le vendite dell'industria comunitaria all'esterno dell'UE consistono in tipi di prodotto identici a quelli venduti nell'UE. Le esportazioni dell'industria comunitaria sono state generalmente redditizie durante il periodo in esame, anche se tale redditività ha dimostrato una tendenza a diminuire. I prezzi all'esportazione sono diminuiti ma sono rimasti più elevati dei prezzi di vendita nella Comunità. I buoni risultati all'esportazione suggeriscono che questo tipo di industria è valida e competitiva.

(88) Quindi i risultati dell'esportazione dell'industria comunitaria ha contribuito a mantenere l'industria e non ha contribuito al pregiudizio subito.

5.3.2. Concorrenza tra produttori comunitari

(89) Il secondo produttore nella Comunità è collegato ad un produttore statunitense del prodotto in esame che opera da molti anni. Questo produttore non fabbricava il prodotto in esame all'inizio del periodo in esame. Esso è entrato nel mercato nel 2007, vincendo due appalti durante il PI. A questo riguardo va notato che i contratti riguardano un'offerta cui ha partecipato solo questo produttore e l'aggiudicazione di un contratto che è stata il risultato di una disputa legale. Inoltre, indicatori del pregiudizio simili del secondo produttore nella Comunità seguono schemi simili a quelli del denunciante. Quindi il pregiudizio causato al denunciante, che risulta chiaramente dal deterioramento degli indicatori di pregiudizio durante il periodo in esame, non poteva essere attribuito a questo nuovo operatore nel mercato comunitario.

5.3.3. Importazioni da paesi terzi

(90) Le importazioni da paesi terzi sono state quasi inesistenti durante il PI, come nel periodo in esame. Questa è la conclusione tratta dalle informazioni presentate dalle parti interessate, poiché le statistiche pertinenti di Eurostat non sono abbastanza dettagliate per indicare solo il prodotto in esame o una stima equa. In effetti, le informazioni pertinenti illustrano solo alcune importazioni sporadiche dagli USA, che non potevano causare un pregiudizio all'industria comunitaria visto il numero insignificante.

	2004	2005	2006	2007	PI
Volume delle importazioni	100	0	0	0	100

Indice: 2004=100

Fonte: Informazioni trasmesse dalle parti interessate.

5.3.4. *L'industria comunitaria non ha presentato un'offerta per tutte le gare d'appalto indette durante il PI*

(91) Si ricorda che il mercato comunitario viene rifornito principalmente mediante gare d'appalto. Vista la natura trasparente del mercato, è stato osservato che alcuni documenti di gara sono il risultato di un processo di scambio di pareri tra l'amministrazione aggiudicatrice e i produttori prima della pubblicazione della gara stessa. Quindi in questi casi le condizioni di gara sembrano scoraggiare altri operatori dal partecipare alle procedure di gara. L'inchiesta ha confermato che né l'industria comunitaria né l'unico esportatore produttore cinese cooperante hanno presentato un'offerta per ogni gara d'appalto indetta. L'industria comunitaria ha presentato offerte solo nei casi in cui poteva presentare un'offerta commerciale ragionevole. Non è stato trovato alcun elemento che suggerisce che il pregiudizio chiaramente osservato nel periodo in esame sia il risultato della non partecipazione dell'industria comunitaria alle gare che non erano considerate commercialmente valide.

5.3.5. *Impatto di fattori del prodotto in esame non collegati al prezzo*

(92) L'inchiesta ha dimostrato che le gare d'appalto possono coprire non solo il prodotto in esame, ma anche altri elementi come la manutenzione, i servizi o i lavori di costruzione. Inoltre, il prezzo non è sempre l'unico criterio di aggiudicazione. Le amministrazioni aggiudicatrici possono introdurre altri criteri diversi dal prezzo, quali criteri riguardanti le capacità tecniche del prodotto o elementi aggiuntivi non collegati al prodotto. Tuttavia, anche se i criteri di aggiudicazione contengono tali elementi, l'inchiesta ha dimostrato che i punti riguardanti il prezzo costituiscono una parte significativa dei punti che possono essere aggiudicati. L'inchiesta ha inoltre dimostrato che nessuna amministrazione aggiudicatrice ha escluso un'offerta per il solo fatto che essa non includeva alcune caratteristiche supplementari. In altre parole, i requisiti fondamentali erano sempre soddisfatti. Le caratteristiche supplementari generalmente comportano un costo aggiuntivo. Il fatto che l'esportatore in esame abbia offerto in alcuni casi caratteristiche supplementari oltre a quelle richieste dimostra semplicemente il livello basso e pregiudizievole dei prezzi di dumping delle importazioni.

(93) Tenendo conto di quanto appena detto, solo le importazioni dal paese in esame possono aver arrecato notevole pregiudizio all'industria comunitaria.

5.4. Conclusione in merito al nesso di causalità

(94) In conclusione, è confermato provvisoriamente che il pregiudizio notevole subito dall'industria comunitaria, consistente in un calo delle vendite nell'UE e in una diminuzione della quota del mercato comunitario, nonché in risultati finanziari negativi, è stato causato dalle importazioni oggetto di dumping in questione. Infatti, i risultati di esportazione dell'industria comunitaria, le importazioni da paesi terzi, la concorrenza tra produttori comunitari e le questioni inerenti alle gare d'appalto di cui sopra non hanno avuto un effetto significativo sull'andamento negativo dell'industria comunitaria.

(95) Alla luce dell'analisi che precede, nella quale gli effetti sull'industria comunitaria di tutti gli altri fattori noti sono stati debitamente distinti dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, si conferma che questi altri fattori non sono di per sé sufficienti a invalidare la conclusione che il pregiudizio accertato dev'essere attribuito alle importazioni oggetto di dumping.

6. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

6.1. Osservazioni generali

(96) La Commissione ha esaminato se, nonostante le conclusioni provvisorie sull'esistenza di pratiche di dumping pregiudizievoli, esistessero validi motivi per ritenere che, nella fattispecie, l'adozione di misure non fosse nell'interesse della Comunità. A tal fine, conformemente all'articolo 21, paragrafo 1 del regolamento di base, sono stati considerati, tenendo conto di tutti gli elementi di prova presentati, tanto l'impatto delle eventuali misure su tutte le parti interessate dal presente procedimento quanto le conseguenze della decisione di non adottare misure.

6.2. Interesse dell'industria comunitaria

(97) L'analisi del pregiudizio ha chiaramente dimostrato che l'industria comunitaria è stata danneggiata dalle importazioni oggetto di dumping. La maggiore presenza di importazioni oggetto di dumping negli ultimi anni ha indotto una contrazione dei prezzi e dei volumi di vendita sul mercato comunitario ed una riduzione della quota di mercato dell'industria comunitaria. Questi fenomeni hanno impedito all'industria comunitaria di raggiungere livelli di redditività corrispondenti alle sue capacità concorrenziali.

(98) In assenza di misure della Comunità, la situazione finanziaria già difficile dell'industria comunitaria peggiorerebbe decisamente e la costringerebbe alla chiusura. Istituito misure si eviterebbe un ulteriore incremento sostanziale delle importazioni in dumping dal paese in esame, consentendo all'industria comunitaria almeno di mantenere la sua attuale posizione sul mercato. L'inchiesta ha dimostrato che qualsiasi aumento della quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping dal paese in esame avviene direttamente a spese dell'industria comunitaria. Inoltre, si ricorda che sia probabile l'ulteriore crescita del mercato del prodotto in esame nel medio e lungo termine, vista la crescente importanza della politica di sicurezza e l'imminente applicazione da parte di paesi terzi (USA) della scansione obbligatoria delle esportazioni prima di lasciare il punto di partenza nell'Unione europea. In questo contesto l'industria comunitaria ha un chiaro interesse a prevenire l'ulteriore peggioramento della sua posizione in modo da beneficiare dal futuro sviluppo positivo del mercato di cui sopra.

(99) Istituito misure si riporta il prezzo all'importazione a livelli non pregiudizievoli e si consente all'industria comunitaria di competere in condizioni eque, sulla base di un vero vantaggio comparato.

(100) Si conclude pertanto in via provvisoria che l'adozione di misure antidumping è chiaramente nell'interesse dell'industria comunitaria.

6.3. Interesse degli importatori/distributori

(101) L'impatto probabile delle misure sugli importatori/distributori non è stato preso in considerazione poiché non risulta esistano nella Comunità importatori/distributori del prodotto in esame.

6.4. Interesse dei fornitori a monte

(102) Non si sono manifestati presso la Commissione fornitori a monte, né hanno fornito informazioni ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 2 del regolamento di base.

6.5. Interesse degli utilizzatori e dei consumatori

(103) In seguito alla pubblicazione dell'avviso di apertura del presente procedimento non sono state ricevute osservazioni da parte di organizzazioni dei consumatori. Per tale motivo, e perché il prodotto in esame non è utilizzato nella produzione di beni di consumo, l'analisi è stata limitata all'effetto delle misure sugli utilizzatori.

(104) Sono stati inviati questionari a tutte le autorità doganali nella Comunità. Non si sono presentati altri utilizzatori dopo la pubblicazione dell'avvio del procedimento. Le autorità doganali e/o portuali di Malta, Belgio, Paesi Bassi, Regno Unito, Spagna, Portogallo, Repubblica ceca, Lettonia and Slovacchia hanno cooperato all'inchiesta, anche se in misura diversa. Questi utilizzatori rappresentano quasi 6 milioni di fatturato del prodotto in esame e il 15% del consumo comunitario nel PI. L'inchiesta ha dimostrato che durante il PI questi utilizzatori hanno acquistato 5 unità del prodotto in esame dall'unico produttore esportatore cinese cooperante, un'unità da un produttore statunitense e nessuna dall'industria comunitaria.

(105) Si nota che nel periodo in esame alcuni utilizzatori hanno usufruito di varie fonti di approvvigionamento. Uno degli utilizzatori ha espresso preoccupazioni sulla possibilità di approvvigionarsi velocemente e in linea con i propri bisogni. A questo riguardo si nota che l'industria comunitaria sarebbe chiaramente in grado di fornire, come ha fatto in passato, le operazioni europee di qualsiasi utilizzatore, tenendo conto che il tempo tra la programmazione di una gara d'appalto e l'aggiudicazione del contratto consentirà all'industria comunitaria di rispondere a qualsiasi domanda senza problemi di rilievo.

- (106) Due utilizzatori cooperanti hanno espresso preoccupazioni sull'impatto negativo che le misure potrebbero avere sulla concorrenza e sullo sviluppo di soluzioni innovative, ma non sono state fornite prove concrete in merito. A questo riguardo va notato inoltre che l'imposizione eventuale di misure antidumping mira a correggere pratiche commerciali sleali e non a impedire la concorrenza. Inoltre il numero di operatori in questo mercato particolare e i tipi di prodotto fabbricati (ad alta intensità di know-how) garantiscono che l'innovazione rimarrà una delle priorità più importanti del mercato.
- (107) La principale preoccupazione degli utilizzatori comunitari è che le misure possano avere un impatto negativo sui loro bilanci e aumentare il costo degli investimenti delle amministrazioni doganali. Tuttavia alcuni utilizzatori indicano che eventuali procedure doganali e quindi eventuali dazi antidumping devono essere a carico del venditore del prodotto in esame. Ciò potrebbe costituire una variazione del prezzo normale a norma dell'articolo 12 del regolamento di base. In ogni caso la quota globale del prodotto in esame nel bilancio degli utilizzatori sarebbe bassa.
- (108) Inoltre il prodotto in esame è considerato un investimento fisso vista il suo lungo ciclo di vita (generalmente oltre 10 anni). Quindi eventuali dazi antidumping pagati sarebbero ammortizzati durante la vita utile del sistema di scansione dei container.
- (109) L'inchiesta non ha riscontrato prove che suggeriscono che le misure potrebbero avere un impatto sulle attività degli utilizzatori o sul numero di personale che opera questo tipo di sistema, sul personale doganale o sul personale responsabile per eventuali servizi ausiliari.
- (110) Inoltre è stato argomentato che le autorità pubbliche all'interno dell'UE rispettano regole severe riguardanti le gare d'appalto che garantiscono procedure di selezione trasparenti. A questo riguardo occorre notare che le procedure di gara pubbliche non sono volte a contrastare le pratiche antidumping. Al contrario, l'esistenza di un mercato trasparente evidenzia eventuali tentativi di pratiche commerciali sleali e rafforza la necessità di correggere la situazione nel mercato.
- (111) L'industria comunitaria trarrebbe chiaramente beneficio dall'istituzione di misure, grazie a maggiori economie di scala dovute ad un aumento della produzione e delle vendite.
- (112) Per i suddetti motivi si ritiene che, nella situazione attuale, l'istituzione di misure nei confronti della RPC non avrà effetti negativi significativi per gli utilizzatori della Comunità.

6.6. Conclusioni sull'interesse della Comunità

- (113) Avendo esaminato i vari interessi in gioco, si è concluso in via provvisoria che, dal punto di vista dell'interesse generale della Comunità, nessun interesse è superiore all'interesse dell'industria comunitaria di istituire misure provvisorie con l'obiettivo di eliminare gli effetti di distorsione degli scambi dovuti alle importazioni in dumping.

7. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

- (114) Viste le conclusioni di cui sopra relative al dumping, al pregiudizio che ne è derivato e all'interesse della Comunità, è opportuno istituire misure provvisorie sulle importazioni del prodotto in esame originario della RPC per evitare che le importazioni oggetto di dumping danneggino ulteriormente l'industria comunitaria.

7.1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (115) Il livello delle misure antidumping provvisorie dovrebbe essere sufficiente ad eliminare il pregiudizio causato all'industria comunitaria dalle importazioni oggetto di dumping e non dovrebbe essere superiore ai margini di dumping rilevati.
- (116) Nel calcolare il dazio necessario per eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole, la Commissione ha ritenuto che le misure dovessero essere tali da consentire all'industria comunitaria di coprire i suoi costi e di ottenere un profitto al lordo delle imposte pari a quello che sarebbe ragionevole attendersi in condizioni di concorrenza normali, vale a dire in assenza di importazioni oggetto di dumping. Il margine di utile al lordo delle imposte utilizzato in questo calcolo è pari al 12 -16% del fatturato (la cifra esatta non può essere pubblicata per motivi di riservatezza). È stato dimostrato che questo era il livello di profitto che ci si poteva ragionevolmente attendere in assenza di dumping pregiudizievole, poiché questo tipo di margine di profitto è in linea con quello che l'industria comunitaria poteva realizzare prima della comparsa delle importazioni cinesi nella Comunità. È stato quindi calcolato un prezzo non pregiudizievole per l'industria comunitaria del prodotto simile. Il prezzo non pregiudizievole è stato ottenuto sommando ai costi di produzione il summenzionato margine di utile.
- (117) Il necessario aumento di prezzo è stato quindi determinato in base al confronto tra la media ponderata dei prezzi all'importazione, utilizzata per calcolare la sotto-quotazione, e la media dei prezzi non pregiudizievoli dei prodotti venduti dall'industria comunitaria nel mercato comunitario. Le differenze risultanti da tale confronto sono state espresse come percentuale del valore medio CIF all'importazione. Per quanto riguarda l'unico produttore esportatore cinese cooperante, questa differenza è risultata superiore al margine di dumping rilevato.

7.2. Misure provvisorie

- (118) Alla luce delle conclusioni di cui sopra e in conformità dell'articolo 7, paragrafo 2 del regolamento di base si ritiene che debbano essere istituite misure antidumping provvisorie sulle importazioni originarie della RPC, al livello di pregiudizio riscontrato.
- (119) Alla luce di quanto sopra l'aliquota del dazio antidumping provvisorio per la RPC è fissata a 36,6%.
- (120) Si ricorda che il mercato nell'Unione europea è disciplinato principalmente da procedimenti di gare d'appalto pubbliche con una dimensione di mercato e un numero di operatori relativamente esiguo. Quindi per motivi di trasparenza e di monitoraggio attento dell'efficacia delle misure si considera appropriato chiedere alle autorità competenti degli Stati membri di fornire periodicamente alla Commissione, in via riservata, informazioni sull'aggiudicazione degli appalti.

8. DISPOSIZIONE FINALE

- (121) Ai fini di una sana amministrazione, occorre fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine stabilito nell'avviso di apertura possano comunicare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Va inoltre precisato che tutte le conclusioni sull'istituzione dei dazi elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate ai fini dell'adozione di eventuali dazi definitivi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sui sistemi di scansione dei container, basati su tecnologie neutroniche, sull'uso di raggi X con una sorgente a raggi X da 250 KeV o più, oppure sull'utilizzo di radiazioni alfa, beta o gamma, attualmente classificati nei codici NC ex 9022 19 00, ex 9022 29 00,

ex 9027 80 17 e ex 9030 10 00 (codici TARIC 9022 19 00 10, 9022 29 00 10, 9027 80 17 10 and 9030 10 00 91), nonché da veicoli a motore dotati di tali sistemi e attualmente classificati nel codice NC ex 8705 90 90 (codice TARIC 8705 90 90 10), originari della Repubblica popolare cinese.

2. L'aliquota del dazio antidumping provvisorio, applicabile al prezzo netto, franco frontiera dell'Unione europea, dazio non corrisposto, dei prodotti di cui al paragrafo 1 è del 36,6%.

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

4. Salvo quanto altrimenti disposto, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Fatte salve le disposizioni dell'articolo 20 del regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei principali fatti e considerazioni sulla base dei quali è stato adottato il presente regolamento, presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

A norma dell'articolo 21, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, le parti interessate possono comunicare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese a decorrere dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo a quello della sua 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 16 dicembre 2009.

Per la Commissione

Il Presidente

José Manuel BARROSO