

## II

(Atti non legislativi)

## REGOLAMENTI

## REGOLAMENTO (UE) N. 627/2011 DELLA COMMISSIONE

del 27 giugno 2011

**che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati tipi di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura, 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 <sup>(1)</sup> («regolamento di base»), in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

## A. PROCEDIMENTO

## 1. Apertura

- (1) Il 30 settembre 2010, la Commissione europea («la Commissione») ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* <sup>(2)</sup>, l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di determinati tipi di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura, originari della Repubblica popolare cinese (il «paese interessato» o «RPC»).
- (2) Il procedimento è stato avviato a seguito di una denuncia presentata il 16 agosto 2010 dal comitato di difesa dell'industria dei tubi di acciaio inossidabile senza saldatura dell'Unione europea («il comitato di difesa») per conto di due gruppi di produttori dell'Unione («i denunzianti») rappresentanti una quota maggioritaria, nella fattispecie oltre il 50 %, della produzione totale dell'Unione di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura. La denuncia conteneva elementi di prova prima facie di pratiche di dumping relative al prodotto citato e del notevole pregiudizio da esse derivante, tali da giustificare l'apertura di un procedimento.

## 2. Parti interessate al procedimento

- (3) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento il denunziante, gli altri produttori noti

dell'Unione, i produttori esportatori noti e i rappresentanti della RPC, gli importatori, i fornitori e gli utilizzatori noti, nonché le loro associazioni. La Commissione ha inoltre avvertito i produttori degli Stati Uniti (USA), poiché tale paese era stato preso in considerazione quale eventuale paese di riferimento. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine indicato nell'avviso di apertura.

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

- (5) Visto il numero chiaramente elevato di produttori esportatori, di importatori e di produttori indipendenti dell'Unione, nell'avviso di apertura è stata prospettata la possibilità di ricorso a tecniche di campionamento per la determinazione del dumping e del pregiudizio, a norma dell'articolo 17 del regolamento di base. Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti i produttori esportatori, gli importatori e i produttori dell'Unione sono stati invitati a manifestarsi contattando la Commissione e fornendo, secondo le modalità specificate nell'avviso di apertura, le informazioni di base sulle loro attività relative al prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta (1<sup>o</sup> luglio 2009 - 30 giugno 2010). Sono state anche consultate le autorità della RPC.

## (a) Campionamento dei produttori esportatori cinesi

- (6) Tra i 31 produttori esportatori o gruppi di produttori esportatori cinesi che si sono manifestati, la Commissione ha selezionato un campione, conformemente all'articolo 17 del regolamento di base, sulla base del massimo volume rappresentativo delle esportazioni che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Il campione selezionato consiste in tre (gruppi di) società, che rappresentano il 25 % delle importazioni totali registrate da Eurostat durante il PI e oltre il 38 % del volume complessivo degli esportatori che hanno collaborato durante il PI. A norma

<sup>(1)</sup> GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51.

<sup>(2)</sup> GU C 265 del 30.9.2010, pag. 10.

dell'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, le parti interessate e le autorità cinesi sono state consultate, ma non hanno sollevato obiezioni in merito al campione proposto.

(b) Campionamento dei produttori dell'Unione

- (7) Dei 21 produttori dell'Unione contattati dalla Commissione, undici hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inclusi nel campione. Basandosi sulle informazioni ricevute da tali produttori dell'Unione che hanno collaborato, la Commissione ha selezionato un campione di due gruppi che rappresentano cinque produttori dell'Unione. Il campione è stato selezionato sulla base dei volumi di vendita e di produzione. I produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno effettuato il 48 % delle vendite totali nell'UE di tutti i produttori dell'Unione e hanno rappresentato l'80 % dei produttori che si sono manifestati.
- (8) Dei 62 importatori indipendenti contattati dalla Commissione, solo cinque società hanno risposto alle domande di campionamento entro il termine stabilito. Il ricorso al campionamento è stato quindi ritenuto non necessario e sono stati inviati questionari a tutte le suddette società. Infine solo due importatori hanno risposto al questionario ed hanno collaborato pienamente all'inchiesta.

(c) Risposte al questionario e verifiche

- (9) Per consentire ai produttori esportatori della RPC inclusi nel campione di chiedere, ove lo desiderassero, il trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato (TEM) o il trattamento individuale (TI), la Commissione ha inviato loro i relativi moduli di richiesta. Tutti i gruppi di produttori esportatori hanno chiesto, a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base, il TEM o il TI, nel caso in cui dall'inchiesta fosse risultato che non soddisfacevano le condizioni necessarie per ottenere il TEM.
- (10) Tre (gruppi di) società hanno chiesto l'esame individuale. Nella fase provvisoria non è stato possibile esaminare tali richieste entro il periodo di tempo disponibile. L'eventuale decisione di concedere l'esame individuale ad una o più di tali società verrà presa nella fase definitiva.
- (11) La Commissione ha comunicato ufficialmente i risultati relativi al TEM ai produttori esportatori interessati della RPC inclusi nel campione e ai produttori dell'Unione inclusi nel campione.
- (12) Hanno risposto al questionario i produttori esportatori della RPC inseriti nel campione, tutti i produttori dell'Unione inseriti nel campione, due importatori indipendenti dell'Unione e un utilizzatore.
- (13) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini tanto dell'analisi per il

TEM/TI quanto di una determinazione provvisoria del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'interesse dell'Unione. Sono state effettuate verifiche presso le sedi delle seguenti società:

*Produttori esportatori della RPC*

- Changshu Walsin Specialty Steel Co., Ltd., Haiyu Town, Changshu City e società collegate: Shanghai Baihe Walsin Lihwa Specialty Steel Products Co., Ltd., Baihe Town, Qingpu District, Shanghai; Yantai Jin Cheng Precision Wire Rod Co., Ltd., ETDZ Yantai City, Shandong Province; Yantai Dazhong Recycling Resource Co., Ltd., ETDZ Yantai City, Shandong Province;
- Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing Co., Ltd., Situan Town, Fengxian District, Shanghai e società collegate: Shanghai Jinchang International Trade Co., Ltd., Situan Town, Fengxian District, Shanghai; Shanghai Jinchang international trading Chongqing Co., Ltd., Jieshi Town, Banan District, Chongqing;
- Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing Co., Ltd., Yongzhong, Longwan district, Wenzhou.

*Produttori dell'Unione*

- Salzgitter Mannesmann Stainless Tubes Headquarters; Mülheim an der Ruhr, Germania;
- Salzgitter Mannesmann Stainless Tubes Deutschland; Remscheid, Germania;
- Tubacex Tubos Inoxidables, S.A., Llodio, Spagna.

*Produttori del paese di riferimento*

- PEXCO, Scranton, Pennsylvania;
- Salem Tube, Greenville, Pennsylvania;
- Salzgitter Mannesmann Stainless Tubes USA, Houston, Texas;
- Sandvik Materials Technology, Scranton, Pennsylvania.

**3. Periodo dell'inchiesta**

- (14) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2009 e il 30 giugno 2010 («periodo dell'inchiesta» o PI). L'analisi delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 2006 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

**B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE****1. Prodotto in esame**

- (15) Il prodotto in esame descritto nell'avviso di apertura è costituito da determinati tubi d'acciaio inossidabile senza saldature, diversi da quelli muniti di accessori, per condutture di gas o liquidi, destinati ad aeromobili civili, attualmente classificati ai codici NC 7304 11 00, 7304 22 00, 7304 24 00, ex 7304 41 00, 7304 49 10, ex 7304 49 93, ex 7304 49 95, ex 7304 49 99 ed ex 7304 90 00 («il prodotto in esame»). Sono compresi anche i profilati cavi greggi, i prodotti finiti a caldo e i prodotti finiti a freddo.
- (16) Nel processo di produzione si utilizzano solitamente come materia prima cilindri («billets») d'acciaio inossidabile. Nella prima fase di produzione si fabbrica un profilato cavo greggio («hollow»), utilizzando o una pressa di estrusione, o un processo di foratura a caldo. In seguito il profilato cavo può essere trattato attraverso un processo di finitura a caldo, dal quale si ottiene un tubo finito a caldo, che viene poi ulteriormente sottoposto ad un processo di finitura a freddo (cold pilger process) o ad un processo di trafilatura a freddo, il cui risultato è un tubo finito a freddo. Tutti i tipi di prodotti (hollows, tubi finiti a caldo e tubi finiti a freddo) possiedono le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e sono destinati agli stessi usi di base.
- (17) I tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura sono impiegati prevalentemente nei seguenti settori industriali: industrie chimiche e petrolchimiche, produzione di fertilizzanti, produzione di energia, ingegneria e costruzione civili, farmacologia e tecnologie mediche, biotecnologia, trattamento delle acque e incenerimento dei rifiuti, prospezione e produzione di petrolio e di gas, trattamento di carbone e di gas, fabbricazione di prodotti alimentari.
- (18) Un produttore dell'Unione, che effettua il trattamento di tubi d'acciaio inossidabile, ha affermato che, qualora venissero istituite misure, i prodotti di cui al codice NC 7304 49 10 dovrebbero essere esclusi dal loro campo d'applicazione, dato che tale codice riguarda profilati cavi greggi destinati unicamente ad ulteriore trattamento. Dall'inchiesta è però risultato che sia i fornitori dell'Unione che i fornitori cinesi di tale produttore dell'Unione hanno dichiarato i prodotti venduti a tale produttore come prodotti finiti a caldo o a freddo.
- (19) La dichiarazione di tali prodotti quali «profilati cavi greggi, destinati esclusivamente alla fabbricazione di tubi di differenti profili o spessori di parete» riguarda però prodotti che non possiedono necessariamente caratteristiche fisiche diverse, ma sono solo destinati ad un uso diverso. Si conclude pertanto in via provvisoria che non sussistono motivi di escludere i «profilati cavi greggi» dalla definizione del prodotto.

**2. Prodotto simile**

- (20) Il prodotto in esame e determinati tubi d'acciaio inossidabile senza saldature venduti sul mercato interno della RPC nonché determinati tubi d'acciaio inossidabile senza saldature venduti nell'Unione dall'industria dell'Unione sono risultati avere le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base ed essere destinati agli stessi usi di base. Essi sono pertanto provvisoriamente considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

**C. DUMPING****1. Trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato (TEM)**

- (21) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, nelle inchieste antidumping relative ad importazioni in provenienza dalla RPC il valore normale è determinato a norma dei paragrafi da 1 a 6 di detto articolo nel caso di produttori per i quali sia accertata la rispondenza ai criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c) del medesimo regolamento.
- (22) Per mera comodità di riferimento si riportano di seguito, in forma sintetica, i criteri in questione:
1. le decisioni delle società in materia di attività commerciali e costi sono prese in risposta a condizioni del mercato, senza ingerenze significative da parte dello Stato, e i costi rispecchiano i valori di mercato;
  2. le imprese dispongono 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 e d'applicazione in ogni caso;
  3. non vi sono distorsioni di rilievo derivanti dal precedente sistema ad economia non di mercato;
  4. le leggi in materia fallimentare e di proprietà garantiscono certezza del diritto e stabilità;
  5. le conversioni del tasso di cambio sono effettuate ai tassi di mercato.
- (23) Nella presente inchiesta tutti e tre i produttori esportatori/gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione hanno chiesto il TEM a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base e hanno fatto pervenire l'apposito modulo compilato entro il termine stabilito.
- (24) Dall'inchiesta è emerso che nessuno dei produttori/gruppi esportatori della RPC inclusi nel campione soddisfaceva i criteri richiesti per ottenere il TEM stabiliti nell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base.

- (25) Nessuna delle società soddisfa il criterio 1, perché lo Stato interviene nelle decisioni relative all'acquisto delle principali materie prime («billets», lingotti, barre e profilati d'acciaio inossidabile). Tali materie prime costituiscono oltre il 50 % del costo di produzione del prodotto in esame (tubi d'acciaio inossidabile senza saldature). Di conseguenza, le suddette materie prime sono di gran lunga il maggiore input nella produzione del prodotto in esame.
- (26) Lo Stato cinese svolge un ruolo fondamentale nella fissazione dei prezzi delle materie prime per i tubi d'acciaio inossidabile senza saldature e interviene continuamente sul mercato attraverso gli strumenti seguenti: tassa sulle esportazioni e nessun rimborso IVA. Le principali materie prime per la fabbricazione di tubi d'acciaio inossidabile senza saldatura, sono soggette ad una tassa di esportazione del 15 % dal 1° gennaio 2008. In secondo luogo, lo Stato non rimborsa l'IVA sulle esportazioni di tali materie prime.
- (27) La società incluse nel campione acquistano le principali materie prime impiegate per la fabbricazione di tubi d'acciaio inossidabile senza saldature sul mercato nazionale cinese. Dall'inchiesta risulta che, in media e a seconda del tipo di acciaio, i prezzi cinesi delle materie prime sono circa del 30 % inferiori rispetto a quelli praticati sui mercati mondiali (USA o UE).
- (28) Dal momento che la RPC deve importare la maggior parte del suo minerale di ferro ai prezzi di mercato internazionali, è evidente che essa non beneficia di alcun vantaggio comparativo naturale che potrebbe giustificare i prezzi anormalmente bassi delle principali materie prime sul mercato interno cinese. Contemporaneamente e per vari anni diversi studi evidenziano notevoli interferenze dello Stato in tale settore <sup>(1)</sup>. Da tali studi risulta che il governo cinese ha identificato 14 industrie cruciali e sette industrie «pilastro». I principali consumatori a valle di acciai speciali sono le sette industrie «pilastro» sostenute dal governo cinese attraverso le sue politiche industriali <sup>(2)</sup>. L'impatto negativo delle tasse sulle esportazioni e dei rimborsi parziali dell'IVA è stato sottolineato anche dalle rassegne dell'OMC sulle politiche e sulle prassi relative agli scambi <sup>(3)</sup>.
- (29) Come indicato nelle rassegne dell'OMC sulla politica commerciale, le tasse sulle esportazioni e i rimborsi dell'IVA sono strumenti politici il cui impiego riduce i volumi di esportazione delle materie prime in questione, devia le forniture sul mercato interno e provoca una pressione al ribasso dei prezzi di tali prodotti sul mercato nazionale <sup>(4)</sup>. Dall'inchiesta attuale risulta infatti un divario notevole tra i prezzi sul mercato interno e i prezzi mondiali. Tale divario costituisce un implicito sostegno alle industrie nazionali a valle e quindi conferisce loro un vantaggio concorrenziale. Quest'argomentazione è ulteriormente sostenuta dal fatto che non si applicano tasse di esportazione alle esportazioni del prodotto in esame (tubi d'acciaio inossidabile senza saldature), che beneficia anche del rimborso IVA.
- (30) L'inchiesta attuale, evidenziando il diverso uso delle tasse di esportazione e dei rimborsi IVA nei confronti delle industrie a monte e a valle, dimostra l'ingerenza da parte dello Stato, che può essere dedotta dalla notevole differenza di prezzo delle materie prime d'acciaio inossidabile (ovvero billet, lingotti, barre e profilati d'acciaio inossidabile) sul mercato cinese e sul mercato mondiale.
- (31) Considerata la differenza di prezzo tra il mercato nazionale cinese e il mercato mondiale, in assenza dell'ingerenza statale i produttori nazionali delle suddette materie prime sarebbero inclini ad esportare i loro prodotti verso mercati con prezzi più elevati, dove potrebbero ottenere guadagni più elevati. Le statistiche doganali cinese confermano invece che virtualmente non vi sono esportazioni di billets di acciaio inossidabile dalla RPC al resto del mondo. Nel 2009 le esportazioni di lingotti di acciaio inossidabile e di altre forme primarie di acciaio inossidabile ammontavano a meno di due tonnellate e nel 2010 a meno di cinque tonnellate. Questa situazione dimostra ulteriormente l'interferenza dello Stato sul mercato delle materie prime.
- (32) Tali prassi cinesi devono essere considerate un fattore fondamentale di ingerenza dello Stato nelle decisioni delle società riguardanti le materie prime. Infatti l'attuale sistema cinese di dazi all'esportazione elevati e di assenza di rimborsi IVA per l'esportazione di materie prime ha creato una situazione in cui i prezzi delle materie prime in Cina continuano ad essere il risultato degli interventi statali e molto probabilmente in futuro continuerà a sostenere i produttori cinesi di tubi d'acciaio inossidabile senza saldature.

<sup>(1)</sup> Recent trends in steel trade and trade-related policy measures (Tendenze recenti degli scambi d'acciaio e misure politiche riguardanti gli scambi), relazione OCSE, 2010, DSTI/SU/SC(2010)15, pag. 14; China's Specialty Steel Subsidies: Massive, Pervasive, and Illegal (Sussidi cinesi per l'acciaio: massicci, pervasivi e illeciti), 2008, relazione della Speciality Steel Industry of North America, consultabile all'indirizzo seguente: [http://www.ssina.com/news/releases/pdf\\_releases/20081014\\_report.pdf](http://www.ssina.com/news/releases/pdf_releases/20081014_report.pdf); Chinese government subsidies to the stainless steel industry (Sussidi del governo cinese all'industria dell'acciaio), 2007, relazione della Speciality steel industry of North America, consultabile all'indirizzo seguente: [http://www.ssina.com/news/releases/pdf\\_releases/chinese\\_govt\\_subsidies0407.pdf](http://www.ssina.com/news/releases/pdf_releases/chinese_govt_subsidies0407.pdf); nonché The Reform Myth, How China is using state power to create the world's dominant steel industry, (Il mito delle riforme, come la Cina si avvale dei poteri di Stato per crearsi una posizione dominante nel settore dell'acciaio a livello mondiale) The American Iron & Steel Institute, The Steel Manufacturers Association, 2010; [http://www.ustr.gov/webfm\\_send/2694](http://www.ustr.gov/webfm_send/2694).

<sup>(2)</sup> Relazioni della Speciality Steel Industry of North America di cui sopra, in riferimento al decimo piano quinquennale di adeguamento della struttura industriale.

<sup>(3)</sup> Terza rassegna dell'OMC sulle politiche e sulle prassi della Cina nel settore degli scambi e sul loro impatto sul funzionamento del sistema multilaterale degli scambi, WT/TPR/S/230, consultabile all'indirizzo [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_r\\_e/tp330\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp330_e.htm) nonché seconda rassegna dell'OMC sulle politiche e sulle prassi della Cina nel settore degli scambi e sul loro impatto sul funzionamento del sistema multilaterale degli scambi, WT/TPR/S/199, consultabile all'indirizzo [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp\\_r\\_e/tp299\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tp_r_e/tp299_e.htm)

<sup>(4)</sup> Cfr. in particolare WT/TPR/S/230, pag. 44.

- (33) Inoltre, per quanto riguarda il criterio 1, una delle società non ha incluso nelle informazioni di campionamento e nella richiesta di TEM due fornitori collegati di materie prime. La società ha affermato che tali fornitori forniscono piccoli quantitativi e quindi il fatto di non averli menzionati non avrebbe effetti di rilievo sui risultati dell'inchiesta. Si osserva che innanzitutto la Commissione deve ottenere una visione completa di tutte le società di un gruppo coinvolte nella produzione o nella vendita del prodotto in esame, a prescindere dalla dimensione di tali società o delle loro vendite. Si osserva inoltre che le forniture di materie prime sono piuttosto frammentate, disperse su vari piccoli fornitori. Si conclude che la società, a parte la distorsione dei principali input di cui sopra, non ha dimostrato che le sue decisioni imprenditoriali siano state adottate in reazione a segnali del mercato, senza significative ingerenze dello Stato e che i costi riflettano i valori del mercato.
- (34) Oltre al criterio 1, talune società non hanno dimostrato di soddisfare i criteri 2 e 3. Due società non hanno dimostrato di disporre di una serie ben definita di documenti contabili soggetti a revisione contabile indipendente e in linea con le norme internazionali in materia di contabilità. Per una società le discrepanze nei documenti finanziari non si ritrovano nella relazione dei revisori contabili. Un'altra società non ha presentato rendiconti finanziari per taluni anni di attività.
- (35) Infine una società ha beneficiato di crediti da banche di proprietà dello Stato a tasso preferenziale, molto meno elevato rispetto ai tassi del mercato. Questo dimostra che i costi di produzione e la situazione finanziaria sono soggetti a notevoli distorsioni causate da un sistema ad economia non di mercato.
- (36) Dopo la diffusione dei risultati del TEM sono state ricevute osservazioni dell'industria dell'Unione e di tre (gruppi di ) produttori esportatori interessati inclusi nel campione.
- (37) Una società ha affermato che la decisione della Commissione di non concedere il TEM era influenzata e quindi falsata dal calcolo del margine di dumping. Al riguardo si osserva che la fissazione del TEM precede qualsiasi calcolo del dumping e le eventuali verifiche svolte riguardavano solo i dati connessi alla fissazione del TEM. L'obiezione è quindi priva di fondamento.
- (38) Una società ha affermato che non le era stato chiesto di presentare richiesta di TEM per i fornitori collegati di materie prime. Questa argomentazione non può essere accolta. Nell'avviso di apertura è indicato chiaramente che devono essere comunicati alla Commissione i nominativi e le attività precise di tutte le società collegate coinvolte nella produzione e/o nella vendita (esportazione e/o nazionale) del prodotto oggetto dell'inchiesta.
- (39) Tale società ha inoltre affermato che le distorsioni sul mercato delle materie prime non erano significative perché il 17,5 % delle materie prime è importato da fornitori internazionali indipendenti ed il resto è prevalentemente acquistato da società collegate. Dalle informazioni a disposizione della Commissione risulta che circa il 30 % delle materie prime è acquistato localmente ed il resto è prevalentemente importato da fornitori collegati. In tale contesto si deve osservare che i prezzi di trasferimento dei fornitori collegati solitamente non sono considerati informazioni attendibili. Inoltre i prezzi d'acquisto delle materie prime della società da fornitori indipendenti sono notevolmente più bassi rispetto ai prezzi nell'UE o negli USA, come rilevato per gli altri produttori esportatori oggetto dell'inchiesta. L'obiezione è stata pertanto respinta.
- (40) Una società ha contestato il calcolo della Commissione della differenza di prezzo delle materie prime tra mercato interno cinese e mercato mondiale. Dopo una verifica la Commissione conferma i suoi calcoli. In particolare la società non ha tenuto conto degli oneri aggiuntivi per le leghe applicati dai fornitori degli USA e dell'UE. Tali affermazioni devono quindi essere respinte.
- (41) Una società ha affermato che le discrepanze tra la dichiarazione dei redditi e i rendiconti finanziari sono normali e non significative e che pertanto non sussisteva l'obbligo di fornire spiegazioni nelle note dei rendiconti finanziari. Di conseguenza questo non dovrebbe aver prodotto effetti sulla fissazione da parte della Commissione. Si osserva che le discrepanze relative al profitto annuo riguardano quasi 30 milioni di RMB e quindi devono essere considerate significative, e dunque da spiegare nelle note dei rendiconti finanziari.
- (42) Un'altra affermazione riguardava una presunta violazione dell'accordo OMC sulle sovvenzioni e sulle misure compensative e del regolamento di base UE antisovvenzioni<sup>(1)</sup>. La società ha affermato che respingere la domanda di TEM perché le società possono essere beneficiarie di sovvenzioni ha l'effetto di penalizzare l'esportatore per sovvenzioni ritenute illecite senza alcuna prova. Questa argomentazione non può essere accolta. Le domande di TEM non sono state respinte sulla base di possibili sovvenzioni, ma per motivi specifici indicati nei considerando precedenti, nonché nei documenti dettagliati relativi alle conclusioni sul TEM inviati alle parti. Il motivo principale di rifiuto del TEM sono le distorsioni individuate sul mercato delle materie prime. Si deve inoltre sottolineare che, ad esempio, le società hanno ricevuto prestiti da banche statali a tassi preferenziali, molto minori rispetto ai tassi del mercato, e che questa prassi deriva dal precedente sistema ad economia non di mercato.

<sup>(1)</sup> GU L 188 del 18.7.2009, pag. 93.

(43) In conclusione, nessuna delle osservazioni ricevute è stata tale da modificare i risultati relativi alla fissazione del TEM.

## 2. Trattamento individuale (TI)

(44) Come prevede l'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, per i paesi cui si applicano le disposizioni di tale articolo viene stabilito, se del caso, un dazio unico a livello nazionale, salvo nei casi in cui le società in questione siano in grado di dimostrare che rispondono a tutti i criteri enunciati all'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base. Per comodità di riferimento si riportano di seguito, in forma sintetica, i criteri in questione:

— 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 che 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 sono effettuate ai tassi di mercato; infine

— l'ingerenza dello Stato non è tale da consentire l'elusione delle misure qualora si concedano aliquote dei dazi diverse ai singoli esportatori.

(45) I tre (gruppi di) società di cui sopra, inseriti nel campione, ai quali non è stato concesso il TEM, hanno chiesto anche il trattamento individuale (TI). In via provvisoria è stato stabilito che i tre (gruppi di) società inseriti nel campione soddisfano le condizioni dell'articolo 9, paragrafo 5, del regolamento di base e possono quindi beneficiare del TI.

## 3. Valore normale

### (a) Paese di riferimento

(46) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base, il valore normale per i produttori esportatori ai quali non è stato concesso il TEM è stabilito in base ai prezzi sul mercato interno o al valore normale costruito in un paese di riferimento.

(47) Nell'avviso di apertura del procedimento la Commissione informava di voler utilizzare gli Stati Uniti come paese di riferimento appropriato ai fini della determinazione del valore normale per la RPC. Una parte ha sostenuto che l'India fosse un mercato di riferimento migliore, a causa del simile livello di sviluppo rispetto alla RPC. La Commissione non ha ottenuto alcuna collaborazione dai produttori indiani. Gli USA sembravano inizialmente adeguati, vista la loro apertura alla concorrenza a livello delle

importazioni (dazi doganali pari a 0 % rispetto al 10 % dell'India) ed un livello piuttosto buono di concorrenza sul mercato interno con 15-20 produttori statunitensi.

(48) Tuttavia, le risposte al questionario e i sopralluoghi di verifica hanno rivelato che il mercato degli USA non è il mercato di un paese di riferimento adatto. Tutti i produttori statunitensi che hanno collaborato contano su importazioni di materie prime di base e di prodotti finiti dalle loro società madri nell'UE e mantengono un'attività produttiva limitata negli USA, principalmente per soddisfare ordinazioni su misura o estremamente urgenti. Infatti il volume di produzione dei produttori USA che hanno collaborato è pari ad una frazione delle relative società madre europee. Il fattore più importante è comunque costituito dal fatto che i produttori statunitensi che hanno collaborato sostengono alti costi di lavorazione, che rispecchiano le loro particolari circostanze di fabbricazione. Tali costi inducono prezzi elevati sul mercato interno degli Stati Uniti.

### (b) Determinazione del valore normale

(49) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale è stabilito sulla base del prezzo o del valore normale costruito di un paese terzo ad economia di mercato o dei prezzi all'esportazione di tale paese o di altri paesi, compresa l'UE. Dato che non è stato possibile stabilire il valore normale sulla base dei prezzi o dei valori costruiti negli Stati Uniti per i motivi illustrati nel precedente considerando, è stato preso in considerazione il secondo metodo. Tuttavia, per i motivi elencati qui di seguito, anche tale metodo non è adatto nella presente fattispecie. Come i prezzi di vendita sul mercato nazionale degli USA, anche i prezzi all'esportazione degli USA sono alterati dagli elevati costi di produzione e dal fatto che i volumi di esportazione sono limitati, ovvero inferiori al 2 % delle esportazioni cinesi verso l'UE. Risulterebbe inoltre che talune esportazioni vengono effettuate a società collegate e sono quindi inattendibili ai fini della determinazione del valore normale.

(50) In alternativa ai due metodi di cui sopra, l'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base prescrive di stabilire il valore normale su qualsiasi altra base ragionevole, incluso il prezzo effettivamente pagato o pagabile nell'Unione per il prodotto simile, debitamente adeguato, se necessario, per includere un ragionevole guadagno. Nel caso in questione si è fatto quindi ricorso, in via provvisoria, a tale metodo, dato che dall'inchiesta è risultato nella fase attuale che gli Stati Uniti non sono un paese di riferimento adeguato.

(51) Per i tipi di prodotto esportati dai (gruppi di) produttori esportatori cinesi inseriti nel campione, per i quali non sono state effettuate vendite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione, la Commissione ha utilizzato, in via provvisoria, i prezzi effettivamente pagati o pagabili nell'Unione per il prodotto simile, debitamente adeguati, se necessario, per includere un profitto ragionevole, dei tipi di prodotto il più possibile somiglianti e aventi lo stesso diametro, lo stesso tipo di acciaio e lo stesso tipo di trafilatura (a caldo o a freddo).

#### 4. Prezzo all'esportazione

(52) In tutti i casi in cui il prodotto in esame era stato esportato ad acquirenti indipendenti nell'Unione, il prezzo all'esportazione è stato stabilito secondo quanto previsto all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, ovvero sulla base del prezzo all'esportazione realmente pagato o pagabile.

#### 5. Confronto

(53) I margini di dumping sono stati calcolati confrontando i prezzi individuali all'esportazione franco fabbrica applicati dagli esportatori del campione con i prezzi di vendita sul mercato interno dei produttori dell'Unione inclusi nel campione, come stabilito dal precedente considerando 50.

(54) Ai fini di un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione si è tenuto debitamente conto, in forma di adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, secondo quanto prescrive l'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Sono stati effettuati opportuni adeguamenti ogniqualvolta si è accertato che essi erano ragionevoli, precisi e giustificati da validi elementi di prova. L'adeguamento è stato concesso, in particolare, per tenere conto delle imposte indirette, del trasporto marittimo e dell'assicurazione, del trasporto nel paese esportatore, delle spese di garanzia, delle commissioni, dei costi del credito, delle spese bancarie, dello stadio commerciale e, come indicato nel considerando 70 qui di seguito, della percezione della qualità.

#### 6. Margini di dumping

(55) I margini di dumping provvisori sono stati espressi in percentuale del prezzo CIF frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto.

(a) Per i produttori esportatori del campione che hanno collaborato e ai quali è stato concesso il TI

(56) A norma dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, i margini di dumping per i produttori esportatori che hanno collaborato inclusi nel campione e ai quali è stato concesso il TI sono stati stabiliti sulla base di un confronto tra la media ponderata del valore normale fissato in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili nell'Unione per il prodotto simile, debitamente adeguati per includere un profitto ragionevole come descritto nei precedenti considerando 50 e 51, e la media ponderata del prezzo all'esportazione del prodotto in esame verso l'Unione praticato da ogni società, come indicato sopra.

(57) Sulla base di quanto precede, i margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo CIF frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Società inserite nel campione	Margini di dumping provvisori
Changshu Walsin Specialty Steel, Co. Ltd., Haiyu	83,2 %
Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing, Co. Ltd., Situan	62,5 %
Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing, Co. Ltd., Yongzhong	66,5 %

(b) Per tutti gli altri produttori esportatori che hanno collaborato

(58) Il margine di dumping per gli altri produttori esportatori della RPC che hanno collaborato, non inseriti nel campione, è stato calcolato come la media ponderata dei margini di dumping dei produttori esportatori del campione, come previsto dall'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base.

(59) Sulla base di quanto precede, il margine di dumping provvisorio, espresso in percentuale del prezzo CIF frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, ammonta al 71,1 %.

(c) Tutti gli altri produttori esportatori (che non hanno collaborato)

(60) Data l'elevata collaborazione all'inchiesta, testimoniata dal fatto che le società che hanno collaborato hanno rappresentato nel PI il 64 % circa di tutte le importazioni registrate da Eurostat, il margine unico per l'intero paese relativo alle società che non hanno collaborato è stato stabilito in base ai margini più elevati riscontrati per i soggetti (società/gruppi di società) inseriti nel campione.

(61) Sulla base di quanto precede, il margine di dumping provvisorio a livello nazionale, espresso in percentuale del prezzo CIF frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, ammonta all'83,2 %.

### D. PREGIUDIZIO

#### 1. Produzione dell'Unione e industria dell'Unione

(62) Durante il PI il prodotto simile è stato fabbricato nell'Unione da 21 produttori. I 21 produttori costituiscono pertanto l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base e saranno di seguito denominati «industria dell'Unione».

(63) Come indicato nel precedente considerando 7, due gruppi di produttori dell'Unione, composti da cinque produttori dell'Unione, sono stati selezionati per il campione e hanno rappresentato oltre il 50 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile. Tra i rimanenti produttori dell'Unione che hanno collaborato, la società che aveva chiesto una limitazione della definizione del prodotto (cfr. considerando 16 e 17 precedenti) non è stata d'accordo con la selezione del campione. In particolare, il produttore ha criticato il fatto che il campione includesse solo società presenti sia sul mercato dei prodotti finiti, sia su quello dei materiali di base, e il fatto che il campione fosse composto solo da società denunzianti. Si ribadisce che la società in questione acquista materiale di base sia dalla RPC che dall'industria dell'Unione. Tuttavia il produttore non è riuscito a provare che esistano effettivamente due mercati distinti. Inoltre il produttore durante il PI rappresentava meno del 2 % della produzione totale dell'Unione, mentre i due gruppi di società erano stati selezionati sulla base dei criteri obiettivi di cui ai precedenti considerando 7 e 8.

## 2. Consumo dell'Unione

- (64) Il consumo dell'Unione è stato stabilito sulla base dei volumi di vendita dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione, secondo le informazioni ottenute dal comitato di difesa che rappresenta i denunzianti (cfr. precedente considerando 2) e dei dati relativi ai volumi d'importazione per il mercato dell'Unione forniti da Eurostat. Questi ultimi dati sono stati lievemente adeguati per quanto riguarda le importazioni dal Sudafrica e dal Giappone per determinati periodi, poiché comprendevano talune distorsioni dovute ad un'indicazione scorretta delle informazioni.
- (65) Il consumo dell'Unione è crollato del 35 % tra il 2006 ed il PI. Il consumo è però lievemente aumentato tra il 2006 ed il 2007, raggiungendo un picco nel 2007 e poi continuando a decrescere di anno in anno durante il PI.

Tabella 1

Consumo dell'Unione					
	2006	2007	2008	2009	PI
Unità (tonnellate)	131 965	153 630	133 711	102 865	85 629
Indice	100	116	101	78	65

- (66) Nel periodo in esame si registrano notevoli fluttuazioni sul mercato, dovute prevalentemente ad alte volatilità della domanda di tubi d'acciaio inossidabile. Il 2007 e i primi tre trimestri del 2008 sono caratterizzati da un mercato in forte espansione. La crisi economica ha poi avuto un ampio impatto sulla domanda. L'impatto ha iniziato ad essere visibile nell'ultimo trimestre del 2008, si è aggravato durante il 2009 ed è continuato nella prima metà del 2010, riguardando quindi l'intero PI. Questi eventi si rispecchiano nella tendenza del consumo dell'Unione, che ha raggiunto l'apice nel 2007 per poi contrarsi anno dopo anno.

## 3. Importazioni dal paese interessato

### 3.1. Volume delle importazioni in dumping

- (67) Il volume delle importazioni del prodotto in esame dalla RPC verso l'Unione è aumentato nel corso del periodo in esame. Globalmente, durante il periodo in esame, le importazioni dalla RPC sono aumentate del 14 %. Infatti, tra il 2006 ed il 2007, le importazioni dalla RPC sono quasi raddoppiate, mentre tra il 2007 ed il PI sono diminuite di anno in anno, soprattutto a causa del crollo dei consumi (la quota di mercato è rimasta stabile tra il 2008 ed il PI, cfr. considerando 68 seguente).

Tabella 2

Volume delle importazioni dalla RPC					
	2006	2007	2008	2009	PI
Unità (tonnellate)	13 804	26 790	25 186	17 043	15 757
Indice	100	194	182	123	114

### 3.2. Quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping

- (68) La quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping dalla RPC è quasi raddoppiata nel periodo in esame, aumentando del 76 % o di 7,9 punti percentuali. La quota di mercato si è ampliata tra il 2006 ed il 2007, mantenendo poi le sue notevoli dimensioni.

Tabella 3

<b>Importazioni dalla RPC (quota di mercato)</b>					
	2006	2007	2008	2009	PI
Quota di mercato (%)	10,5 %	17,4 %	18,8 %	16,6 %	18,4 %
Indice	100	167	180	158	176

### 3.3. Prezzi

#### (a) Andamento dei prezzi

- (69) La tabella che segue riporta il prezzo medio delle importazioni in dumping dalla RPC franco frontiera UE, dazio non corrisposto, quale risulta dai dati Eurostat. Durante il periodo in esame il prezzo medio delle importazioni dalla RPC è aumentato fino al 2008 e poi è sceso tra il 2008 ed il PI.

Tabella 4

<b>Prezzi delle importazioni dalla RPC</b>					
	2006	2007	2008	2009	PI
Prezzo medio/tonnellata (EUR)	4 354	5 129	5 506	4 348	3 954
Indice	100	118	126	100	91

#### (b) Undercutting dei prezzi

- (70) Per ciascun tipo di prodotto sono stati confrontati i prezzi di vendita praticati nell'Unione rispettivamente dai produttori esportatori cinesi e dai produttori dell'Unione inclusi nel campione. A tal fine, i prezzi che i produttori dell'Unione inseriti nel campione hanno fatturato ad acquirenti indipendenti sono stati confrontati con i prezzi praticati dai produttori esportatori del paese interessato inclusi nel campione. All'occorrenza sono stati applicati adeguamenti per tenere conto delle differenze inerenti alla percezione della qualità da parte del mercato, allo stadio commerciale e ai costi successivi all'importazione.
- (71) Dal confronto è emerso che durante il PI le importazioni del prodotto in esame originario della RPC sono state vendute nell'Unione a prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, con una differenza percentuale compresa tra il 21 e il 32 %.

## 4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

### 4.1. Osservazioni preliminari

- (72) Come disposto dall'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, la Commissione ha proceduto a una valutazione di tutti i fattori e indicatori economici aventi attinenza con la situazione dell'industria dell'Unione. I dati che seguono relativi alle vendite e alle quote di mercato si riferiscono a tutti i produttori dell'Unione, mentre quelli relativi a tutti gli altri indicatori si riferiscono ai produttori dell'Unione inseriti nel campione. Per quanto riguarda gli indicatori basati sui produttori inseriti nel campione, poiché il campione era composto solo da due gruppi di produttori, per motivi di riservatezza nelle tabelle qui di seguito non sono stati indicati i dati aggregati effettivi; sono stati invece presentati solo gli indici, per evidenziare la tendenza degli indicatori.

### 4.2. Produzione

- (73) I volumi di produzione dell'Unione sono aumentati tra il 2006 ed il 2008, ma sono poi crollati tra il 2008 ed il PI. Questa notevole diminuzione dei volumi di produzione è stata causata sia dalla contrazione del mercato che dalla crescente pressione delle importazioni oggetto di dumping.

Tabella 5

<b>Produzione</b>					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Produzione (valore indicizzato)	100	107	121	84	66

## 4.3. Capacità produttiva e utilizzo degli impianti

- (74) La capacità produttiva dell'industria dell'Unione è rimasta piuttosto stabile nel periodo in esame. Tuttavia, il tasso di utilizzo della capacità è sceso del 35 % tra il 2006 ed il PI. Durante il PI il livello di utilizzo della capacità è crollato a poco più della metà del livello raggiunto nel 2008.

Tabella 6

<b>Capacità produttiva</b>					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Capacità (valore indicizzato)	100	98	101	102	101
Utilizzo della capacità produttiva (valore indicizzato)	100	109	120	82	65

## 4.4. Scorte

- (75) Dalla tabella seguente risulta che le scorte finali sono prima aumentate fino al 2008, quando la produzione dell'Unione ha raggiunto il vertice, e poi hanno iniziato a diminuire a causa dei ridotti livelli di attività produttiva.

Tabella 7

<b>Scorte</b>					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Scorte (valore indicizzato)	100	124	168	138	118

## 4.5. Volume delle vendite nell'Unione (di tutta l'industria dell'Unione)

- (76) Il volume delle vendite di tutti i produttori dell'Unione sul mercato UE è diminuito globalmente del 39 %, mentre le esportazioni cinesi sono aumentate, nello stesso periodo, del 14 %, come indicato nel precedente considerando 68. L'andamento dei volumi di vendita dell'industria dell'Unione è stato il seguente:

Tabella 8

<b>Volume delle vendite nell'Unione</b>					
Tutti i produttori dell'UE	2006	2007	2008	2009	PI
Vendite nell'Unione (t)	82 743	91 043	79 418	63 223	50 569
Indice	100	110	96	76	61

#### 4.6. Quota di mercato (di tutta l'industria dell'Unione)

- (77) La quota di mercato dell'industria dell'Unione si è ridotta di 3,4 punti percentuali tra il 2006 ed il 2007 ed è rimasta relativamente stabile durante il resto del periodo in esame, con un piccolo aumento temporaneo nel 2009. Nel complesso, la perdita di quota di mercato dell'industria dell'Unione è quantificabile in 3,6 punti percentuali nel periodo in esame, durante il quale la quota di mercato delle importazioni in dumping dalla RPC è quasi raddoppiata, come si evince dalla precedente tabella 3.

Tabella 9

Quota di mercato dell'industria dell'Unione					
Tutti i produttori dell'UE	2006	2007	2008	2009	PI
Quota di mercato (%)	62,7 %	59,3 %	59,4 %	61,5 %	59,1 %
Indice	100	95	95	98	94

#### 4.7. Prezzi di vendita

- (78) Per quanto riguarda i prezzi medi di vendita, dalla tabella seguente risulta che nel 2007 l'industria dell'Unione li ha aumentati per poi ridurli gradualmente di anno in anno durante il PI, raggiungendo livelli di prezzo inferiori a quelli del 2006. L'andamento e l'elevata volatilità dei prezzi di vendita dell'industria dell'Unione erano in parte dovuti ad ampie fluttuazioni dei costi delle materie prime.

Tabella 10

Prezzi medi delle vendite nell'UE dell'industria dell'Unione					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Prezzo medio/tonnellata (valore indicizzato)	100	135	126	100	92

#### 4.8. Occupazione

- (79) Il livello di occupazione ha seguito in ampia misura l'andamento dei volumi di produzione (cfr. precedente tabella 5), il che indica che l'industria dell'Unione ha cercato di razionalizzare i costi di produzione quando ciò è risultato necessario. L'industria dell'Unione ha tentato di adeguare la sua manodopera alle condizioni del mercato che stavano peggiorando riducendo gli orari di lavoro piuttosto che il numero degli addetti. Per tale motivo la tabella seguente illustra i livelli di occupazione in equivalenti tempo pieno (ETP). Tra il 2006 ed il 2008 l'occupazione in ETP dei produttori dell'Unione è aumentata di 11 punti percentuali per poi crollare di 19 punti percentuali dal 2008 al PI. Complessivamente il numero di ETP è diminuito dell'8% nel periodo in esame.

Tabella 11

Occupazione					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Occupazione - equivalenti a tempo pieno (ETP) (valore indicizzato)	100	106	111	95	92

#### 4.9. Produttività

- (80) Malgrado i suddetti tentativi dell'industria dell'Unione, l'output pro ETP dei produttori dell'Unione è notevolmente diminuito, complessivamente del 29 %. Il serio impatto delle importazioni oggetto di dumping dalla RPC in un periodo di crollo della domanda sul mercato ha impedito all'industria dell'Unione di mantenere i propri livelli di produttività.

Tabella 12

<b>Produttività</b>					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Volume di produzione per ETP (valore indicizzato)	100	102	109	88	71

## 4.10. Costo della manodopera

- (81) Nel periodo in esame l'industria dell'Unione è riuscita a contenere la dinamica del costo del lavoro. La tabella seguente dimostra infatti che il costo medio annuo della manodopera è lievemente aumentato nel 2007 e nel 2008, per poi diminuire nel 2009 e nel PI. Sull'intero periodo, i costi unitari della manodopera si sono ridotti del 2 %. Tale riduzione sarebbe stata più decisa se gli importi delle indennità di licenziamento fossero stati esclusi dall'andamento di cui sopra.

Tabella 13

<b>Costo della manodopera</b>					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Costo del lavoro annuo per addetto (valore indicizzato)	100	103	109	100	98

## 4.11. Redditività e utile sul capitale investito (ROI)

- (82) La redditività dell'industria dell'Unione è stata calcolata esprimendo i profitti netti al lordo delle imposte realizzati con le vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti sul mercato dell'UE come percentuale del fatturato di queste vendite. Durante il periodo in esame l'andamento dei margini di redditività dell'industria dell'Unione è stato il seguente:

Tabella 14

<b>Redditività e utile sul capitale investito (ROI)</b>					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Utile netto (valore indicizzato)	100	202	89	- 147	- 188
ROI (valore indicizzato)	100	289	215	- 107	- 153

- (83) Dalla tabella precedente risulta che la redditività dell'industria dell'Unione ha raggiunto un picco nel 2007, grazie a straordinarie condizioni sul mercato, delle quali tutti i partecipanti hanno potuto approfittare. La redditività media ha subito un netto deterioramento a partire dal 2007 e i profitti si sono trasformati in perdite durante il 2009 ed il PI.
- (84) Quanto all'utile sul capitale investito (ROI), espresso come percentuale di utile sul valore contabile netto degli investimenti, va detto che questo indicatore ha seguito l'andamento della redditività.

## 4.12. Flusso di cassa e capacità di reperire capitali

- (85) Il flusso di cassa netto delle attività operative ha presentato l'andamento seguente (a parte l'importo negativo del 2006, eccezionale per la tabella, il 2007 è stato considerato l'anno di riferimento per indicare l'andamento del flusso di cassa):

Tabella 15

Flusso di cassa					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Flusso di cassa ( <i>valore indicizzato</i> )	<i>negativo</i>	100	685	175	53

- (86) Dalla tabella di cui sopra risulta che il flusso di cassa dell'industria dell'Unione ha registrato un'impennata nel 2008 ed è poi sceso fino alla fine del periodo in esame, raggiungendo un livello piuttosto basso durante il PI.

#### 4.13. Investimenti

- (87) Gli investimenti effettuati nel periodo in esame dai produttori dell'Unione inseriti nel campione sono illustrati nella tabella che segue:

Tabella 16

Investimenti					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Investimenti netti ( <i>valori indicizzati</i> )	100	192	406	286	183

- (88) Come risulta dalla tabella di cui sopra, i produttori dell'Unione hanno deciso di continuare ad investire malgrado la loro fragile situazione finanziaria nel 2009 e durante il PI. Le loro motivazioni risiedono nel fatto che tale tipo di industria normalmente necessita di determinati investimenti pluriennali che vanno completati a prescindere dalla situazione del mercato e che in tale settore i frequenti aggiornamenti dei macchinari costituiscono un prerequisito per poter produrre forti quantitativi di prodotti finiti di qualità elevata (per mantenere la competitività nei confronti di altri produttori).

#### 4.14. Entità del margine di dumping effettivo

- (89) I margini di dumping delle importazioni dalla RPC, indicati al considerando 57, sono molto elevati. Dati il volume, la quota di mercato e i prezzi delle importazioni oggetto di dumping, l'incidenza dei margini di dumping può essere considerata di rilievo.

### 5. Conclusioni relative al pregiudizio

- (90) Gli indicatori del pregiudizio durante il periodo in esame hanno presentato un andamento negativo. Questo riguarda in modo particolare gli indicatori relativi alla redditività, ai volumi di produzione, all'utilizzo della capacità, ai volumi di vendita e alla quota di mercato, che hanno tutti evidenziato una chiara tendenza al deterioramento.
- (91) Allo stesso tempo le importazioni di tubi d'acciaio inossidabile dalla RPC venivano effettuate a prezzi fino al 32 % inferiori a quelli dell'industria dell'Unione durante il PI (cfr. precedente considerando 71).
- (92) Alla luce di quanto sopra si conclude in via provvisoria che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

## E. NESSO DI CAUSALITÀ

### 1. Introduzione

- (93) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 6 e all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni oggetto di dumping abbiano arrecato all'industria dell'Unione un pregiudizio di dimensioni tali da potersi definire notevole. Sono stati altresì esaminati i fattori noti, diversi dalle importazioni oggetto di dumping, che nello stesso periodo avrebbero potuto arrecare un pregiudizio all'industria dell'Unione, in modo da non attribuire alle importazioni oggetto di dumping l'eventuale pregiudizio causato da tali fattori.

### 2. Effetto delle importazioni oggetto di dumping

- (94) Tra il 2006 e il PI il volume delle importazioni in dumping del prodotto in esame è aumentato del 14 %; dato che il mercato si è contratto del 35 %, ciò ha determinato un incremento del 76 % della loro quota di mercato nell'Unione, che è passata dal 10,5 % al 18,4 %.
- (95) L'incremento delle importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame dalla RPC nel periodo in esame è coinciso con una tendenza al ribasso della maggior parte degli indicatori del pregiudizio per l'industria dell'Unione. L'industria dell'Unione ha perso 3,6 punti percentuali della sua quota di mercato e i suoi prezzi di vendita sono scesi dell'8 % a causa della pressione esercitata dalle importazioni a basso prezzo (in dumping) verso il mercato dell'Unione. Il prezzo notevolmente più basso di queste importazioni ha impedito all'industria dell'Unione di trasferire – in misura accettabile – sui prezzi di vendita l'aumento dei costi di produzione e ciò si è tradotto in livelli di redditività negativi durante il PI.

- (96) Stante quanto precede, si conclude in via provvisoria che le importazioni in dumping a basso prezzo dalla RPC, che sono giunte sul mercato dell'Unione in volumi notevoli e sempre crescenti e sono risultate caratterizzate da prezzi molto più bassi di quelli dell'industria dell'Unione nell'arco di tutto il periodo in esame, stanno causando un notevole pregiudizio all'industria dell'Unione.

### 3. Effetto di altri fattori

#### 3.1. Importazioni da altri paesi terzi

- (97) Nel periodo in esame le importazioni da altri paesi terzi sono state contenute. La quota di mercato complessiva delle importazioni da paesi diversi dalla RPC si è ridotta di 4,3 punti percentuali, passando dal 26,8 % al 22,5 %.
- (98) Le maggiori fonti d'importazione, oltre alla RPC, durante il PI, sono state il Giappone e l'Ucraina. La loro quota di mercato ammontava, per ognuna, al 5,2 %. L'India raggiungeva una quota di mercato del 3 %, mentre le importazioni dagli USA durante il PI costituivano una quota di mercato del 2,7 %. La tabella seguente illustra l'andamento dei volumi, dei prezzi e delle quote di mercato delle importazioni dei quattro paesi maggiori fonti d'importazione dopo la RPC e degli altri paesi terzi, tutti basati su dati di Eurostat. Come già precisato nel considerando 64, i dati di Eurostat per le importazioni dal Giappone sono stati lievemente adeguati per escludere le distorsioni causate da un'indicazione scorretta delle operazioni.

Tabella 17

Importazioni da altri paesi						
Paese		2006	2007	2008	2009	PI
Giappone	Volume (in tonnellate)	5 801	7 211	6 955	6 753	4 445
	Quota di mercato (%)	4,4 %	4,7 %	5,2 %	6,6 %	5,2 %
	Prezzo medio (EUR)	7 981	7 396	8 591	11 634	9 596
Ucraina	Volume (in tonnellate)	7 820	8 536	7 904	4 659	4 431
	Quota di mercato (%)	5,9 %	5,6 %	5,9 %	4,5 %	5,2 %
	Prezzo medio (EUR)	6 775	9 212	8 100	6 336	6 031
India	Volume (in tonnellate)	3 664	4 323	3 461	3 265	2 540
	Quota di mercato (%)	2,8 %	2,8 %	2,6 %	3,2 %	3,0 %
	Prezzo medio (EUR)	5 519	6 874	6 789	3 929	4 111
USA	Volume (in tonnellate)	3 739	6 019	2 724	2 740	2 344
	Quota di mercato (%)	2,8 %	3,9 %	2,0 %	2,7 %	2,7 %
	Prezzo medio (EUR)	16 235	5 597	12 892	11 175	11 054
Altri paesi	Volume (in tonnellate)	14 394	9 709	8 063	5 183	5 542
	Quota di mercato (%)	10,9 %	6,3 %	6,0 %	5,0 %	6,5 %
	Prezzo medio (EUR)	6 643	7 880	8 553	6 695	6 497
Totale paesi terzi, eccetto la RPC	Volume (in tonnellate)	35 418	35 797	29 107	22 600	19 303
	Quota di mercato (%)	26,8 %	23,3 %	21,8 %	22,0 %	22,5 %
	Prezzo medio (EUR)	5 586	7 540	8 453	8 392	7 484

- (99) Come risulta dalla tabella di cui sopra, durante il periodo in esame la quota di mercato del Giappone è lievemente aumentata di 0,8 punti percentuali, dal 4,4 % al 5,2 %. Tuttavia i prezzi delle importazioni giapponesi risultano molto più paragonabili ai prezzi dell'Unione che non i prezzi delle importazioni dalla RPC. Durante il PI i prezzi delle importazioni dal Giappone erano notevolmente più elevati rispetto a quelli dell'industria dell'Unione.
- (100) Le importazioni dagli USA sono state effettuate a prezzi notevolmente più elevati di quelli dell'industria dell'Unione durante il periodo in esame (ad eccezione del 2007). Per quanto concerne le importazioni dall'Ucraina e dall'India, sebbene i prezzi medi siano per entrambi i paesi inferiori ai prezzi dell'Unione, la loro quota di mercato è rimasta relativamente stabile sul mercato dell'Unione: la quota di mercato dell'Ucraina è scesa dal 5,9 % al 5,2 %, mentre quella dell'India è aumentata dal 2,8 % al 3 % durante il periodo in esame.
- (101) Per concludere, la quota di mercato delle importazioni da tutti i paesi terzi eccetto la RPC è diminuita di 4,3 punti percentuali (dal 26,8 % al 22,5 %) durante il periodo in esame. Complessivamente, il prezzo medio all'importazione da tutti i paesi terzi eccetto la RPC è aumentato del 34 % durante il periodo in esame (da 5 586 EUR a 7 484 EUR la tonnellata), mentre i prezzi delle importazioni cinesi, già molto bassi, sono scesi del 9 % e i prezzi medi di vendita dell'Unione si sono ridotti dell'8 %.
- (102) In considerazione di quanto appena esposto si può concludere che le importazioni dai paesi terzi diversi dalla RPC non risultano aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione durante il PI.
- 3.2. *Impatti delle fluttuazioni sul mercato e della crisi economica*
- (103) Mentre il 2007 e i primi tre trimestri del 2008 sono stati caratterizzati da un mercato in forte espansione per i tubi d'acciaio inossidabile, nel periodo successivo la crisi economica e finanziaria ha avuto un ampio impatto anche su tale settore. La recessione economica è iniziata nell'ultimo trimestre del 2008, ha continuato per tutto il 2009 e ha riguardato anche la prima metà del 2010, ovvero l'intero PI. Questi eventi si riflettono nelle tendenze del consumo dell'Unione, che ha raggiunto l'apice nel 2007 per poi ridursi di anno in anno (cfr. tabella 1).
- (104) Indubbiamente il suddetto crollo dei consumi risultante dalla recessione economica ha avuto anche un impatto sulla situazione dell'industria dell'Unione. Va tuttavia osservato che tale effetto negativo è stato gravemente acuito dalle importazioni oggetto di dumping dalla RPC, che venivano vendute a prezzi notevolmente inferiori rispetto a quelli dell'industria dell'Unione. Per tale motivo, anche se la crisi economica può essere considerata uno dei fattori che hanno contribuito al pregiudizio durante il PI, questo non può sminuire gli effetti pregiudizievoli delle importazioni a basso prezzo oggetto di dumping dalla RPC sul mercato dell'Unione. In assenza di tale concorrenza sleale da parte della RPC e della sua pressione sui volumi e sui prezzi subita dai produttori dell'Unione, questi ultimi avrebbero potuto mantenere il livello dei loro prezzi di vendita e di redditività a livelli relativamente accettabili anche in una situazione di contrazione della domanda.
- (105) In realtà l'impatto delle importazioni in dumping dalla RPC, vendute a prezzi molto inferiori rispetto ai prezzi di vendita dell'Unione durante il PI, può essere considerato ancora più pregiudizievole in un periodo di crisi economica, quando i volumi e i prezzi delle vendite sono comunque già sotto pressione a causa della riduzione dei consumi.
- (106) In tali circostanze non si può ritenere che il rallentamento dell'economia costituisca un fattore in grado di interrompere il nesso di causalità tra il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e le importazioni in dumping dalla RPC.
- 3.3. *Andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione*
- (107) Le esportazioni dell'industria dell'Unione hanno subito una riduzione inferiore a quella delle vendite sul mercato interno, a prescindere dal fatto che vengano esaminati tutti i produttori dell'Unione oppure solo quelli inseriti nel campione. I volumi di esportazione nel periodo in esame hanno registrato la tendenza seguente per l'industria dell'Unione:
- (108) È opportuno sottolineare che le vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione sono diminuite più lentamente rispetto alle sue vendite sul mercato dell'Unione. Questo può implicare che la pressione delle importazioni in dumping dalla RPC sia particolarmente forte per il mercato dell'Unione. Tenuto conto di tale fattore, nonché della quota sostanziale delle esportazioni nelle vendite complessive dell'industria dell'Unione (costantemente tra il 39 % ed il 45 % durante il periodo in esame) si può certamente escludere qualsiasi mancanza di competitività dei produttori dell'Unione sul mercato mondiale.

Tabella 18

Industria dell'Unione – vendite all'esportazione (in tonnellate) ad acquirenti indipendenti					
Tutti i produttori dell'UE	2006	2007	2008	2009	PI
Indice	100	99	108	88	64

### 3.4. Competitività delle importazioni in dumping dalla RPC e costo di produzione dell'industria dell'Unione

- (109) L'elevata volatilità dei prezzi delle leghe e la tendenza globale della domanda del mercato hanno causato notevoli fluttuazioni dei costi delle principali materie prime per la fabbricazione del prodotto oggetto dell'inchiesta. Durante il periodo in esame l'andamento del costo medio unitario di produzione dell'industria dell'Unione è stato il seguente:

Tabella 19

Industria dell'Unione – costo di produzione (EUR la tonnellata)					
Produttori del campione	2006	2007	2008	2009	PI
Indice	100	120	119	124	118

- (110) Come già indicato nel precedente considerando 78, il mercato cinese delle principali materie prime è notevolmente distorto. A causa di tale distorsione, i produttori esportatori della RPC hanno la possibilità di esportare il prodotto in esame sul mercato dell'Unione a prezzi probabilmente meno sensibili alle fluttuazioni dei prezzi delle materie prime e dunque notevolmente inferiori rispetto a quelli del mercato dell'Unione. In altre parole, a causa della distorsione sul mercato cinese delle materie prime, i produttori di tubi d'acciaio inossidabile nella RPC hanno un vantaggio competitivo sleale nei confronti dell'industria dell'Unione. Tali distorsioni hanno contribuito a consentire ai produttori cinesi di mantenere i prezzi al basso livello delle importazioni oggetto di dumping dalla RPC.
- (113) Alla luce dell'analisi che precede, nella quale gli effetti di tutti gli altri fattori noti che incidono sulla situazione dell'industria dell'Unione sono stati debitamente distinti e separati dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni in dumping, si conclude in via provvisoria che le importazioni dalla RPC hanno causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

## F. INTERESSE DELL'UNIONE

- (114) In conformità all'articolo 21 del regolamento di base la Commissione ha esaminato se, nonostante le conclusioni sul dumping, sul pregiudizio e sul nesso di causalità, non vi fossero fondati motivi per concludere che nel caso di specie l'istituzione di misure non fosse nell'interesse dell'Unione. A tal fine, secondo quanto prevede l'articolo 21, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha considerato il probabile impatto delle misure su tutte le parti coinvolte nonché le probabili conseguenze di una loro mancata adozione.
- (115) La Commissione ha inviato questionari agli importatori indipendenti e agli utilizzatori. Due importatori e un utilizzatore hanno risposto al questionario entro le scadenze stabilite.

### 1. Interesse dell'industria dell'Unione

- (111) Dall'analisi di cui sopra risulta che le importazioni dalla RPC sono aumentate in termini di quantità e hanno notevolmente aumentato la loro quota di mercato nel periodo in esame. Inoltre i maggiori quantitativi che hanno raggiunto il mercato dell'Unione a prezzi di dumping sono stati venduti a prezzi nettamente inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. Per quanto l'industria dell'Unione sia riuscita per un certo periodo a compensare gli effetti negativi di questa pressione grazie alle condizioni eccezionalmente favorevoli del mercato nel 2007 e nel 2008, ciò non è stato più possibile quando la crisi economica ha determinato una sensibile riduzione della domanda.
- (112) Sono stati analizzati anche altri fattori che avrebbero potuto arrecare un pregiudizio all'industria dell'Unione. A questo proposito è stato accertato che le importazioni da altri paesi terzi, l'impatto della crisi economica, l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione e altri fattori, tra cui quelli connessi alle distorsioni sul mercato delle materie prime della RPC, non sembrano tali da annullare il nesso di causalità tra le importazioni in dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione durante il PI.
- (116) Un produttore dell'Unione si è opposto all'istituzione di misure antidumping dato che la società acquista, tra l'altro, profilati cavi greggi di acciaio inossidabile dalla RPC al fine di sottoporli ad ulteriore lavorazione per ottenerne tubi finiti. Comunque il produttore rappresenta meno del 2 % della produzione totale dell'Unione.
- (117) Si ricorda l'andamento generalmente negativo degli indicatori di pregiudizio, soprattutto per quanto riguarda quelli relativi ai volumi di produzione e di vendita nonché alla quota di mercato e ai risultati finanziari dell'industria dell'Unione, quali la redditività e l'utile sul capitale investito.

- (118) 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 dell'Unione comincino a risalire, con un conseguente significativo miglioramento della sua situazione finanziaria.
- (119) È invece probabile che la situazione finanziaria e di mercato dell'industria dell'Unione continui a peggiorare nel caso in cui non dovessero essere istituite misure antidumping. In tale ipotesi è probabile che l'industria dell'Unione perda un'ulteriore quota di mercato e non sia più in grado di seguire l'andamento dei prezzi di mercato determinato dalle importazioni dalla RPC. Gli effetti probabili implicherebbero ulteriori tagli della produzione e la chiusura di impianti nell'Unione, con conseguenti perdite di posto di lavoro.
- (120) Tenendo conto di quanto finora esposto, si conclude in via provvisoria che l'istituzione delle misure antidumping sarebbe chiaramente nell'interesse dell'industria dell'Unione.

### 2. Interesse degli importatori indipendenti nell'Unione

- (121) Come illustrato in precedenza, agli importatori indipendenti non è stato applicato il campionamento dato che solo due importatori indipendenti hanno collaborato appieno all'inchiesta rispondendo al questionario. Solo una piccola parte del volume d'affari di tali due importatori era connessa alla rivendita del prodotto in esame dalla RPC.
- (122) Nel PI le importazioni dichiarate da questi due importatori hanno rappresentato però una quota relativamente modesta del totale delle importazioni dalla RPC (meno del 10 %). Considerati gli elevati margini ottenuti dagli importatori sulle rivendite del prodotto in esame durante il PI, si può presumere che l'istituzione di dazi antidumping possa indurre una riduzione dei loro livelli di redditività. Tuttavia, nessuno degli importatori ha presentato argomentazioni secondo le quali l'istituzione di dazi antidumping sarebbe contraria ai loro interessi. Inoltre, dato che essi rivendono anche tubi di acciaio inossidabile di origine non cinese (anche tubi originari dell'Unione), possono anche decidere di spostare i loro acquisti verso fornitori non cinesi, non soggetti ai dazi.
- (123) Nessun altro importatore ha collaborato trasmettendo il questionario compilato od osservazioni documentate. Su tali basi si conclude in via provvisoria che l'istituzione di misure provvisorie non avrà significativi effetti negativi sull'interesse degli importatori dell'Unione.

### 3. Interesse degli utilizzatori

- (124) I tubi di acciaio inossidabile senza saldature oggetto del presente procedimento sono impiegati in un'ampia gamma di applicazioni (cfr. precedente considerando
- 17). Malgrado ciò, solo un utilizzatore che usa tubi d'acciaio inossidabile per fabbricare refrigeranti ad aria e condensatori ad aria e ha assorbito, durante il PI, meno dell'1 % delle importazioni totali dalla Cina, è stato disposto a collaborare. Si può tuttavia concludere in via provvisoria che la collaborazione estremamente limitata degli utilizzatori segnala che, in generale, l'impatto sulla redditività e sulla situazione economica degli utilizzatori sarà piuttosto limitato.
- (125) Dalle risposte al questionario del suddetto utilizzatore risulta che la società non sarà gravemente colpita dalle misure antidumping, nemmeno per quanto riguarda il suo comparto che utilizza i tubi d'acciaio inossidabile. Se si confronta il valore delle importazioni del prodotto in esame con il volume d'affari del comparto che utilizza i prodotti importati, l'effetto si può considerare trascurabile.
- (126) Tenendo presenti i dati di tale utilizzatore non si può tuttavia escludere che determinate società utilizzatrici che usano quantitativi più cospicui di tubi d'acciaio inossidabile importati dalla RPC possano risentire effetti negativi delle misure antidumping.
- (127) Dalle informazioni presentate dall'unico utilizzatore che ha collaborato è impossibile stimare l'occupazione totale dell'intera industria utilizzatrice nell'Unione, vista la sua limitata rappresentatività e l'ampia gamma di applicazioni.
- (128) Va anche osservato che il livello delle misure non è tale da impedire alle importazioni cinesi di continuare a rifornire il mercato dell'Unione, anche se i loro prezzi saranno aumentati a livello non pregiudizievole. Inoltre, la capacità di produzione disponibile dell'industria dell'Unione, così come le fonti alternative d'importazione da vari altri paesi terzi evidenziano l'assenza di rischi per la sicurezza degli approvvigionamenti di tubi d'acciaio inossidabile per il mercato dell'Unione.
- (129) Malgrado le recenti difficoltà dell'industria dell'Unione, essa continua comunque a rimanere il principale fornitore dell'industria utilizzatrice nell'Unione. Se non saranno istituite misure, in caso di un ulteriore deterioramento della situazione finanziaria dell'industria dell'Unione, la sua sopravvivenza sarà messa in pericolo e potrebbe risultare compromessa anche la sicurezza degli approvvigionamenti per gli utilizzatori dell'Unione.
- (130) Tenuto conto di quanto esposto finora, se si considera l'impatto globale delle misure antidumping, gli effetti positivi per l'industria dell'Unione risultano maggiori rispetto ai 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.

#### 4. Conclusioni sull'interesse dell'Unione

- (131) Si può concludere che l'istituzione di misure sulle importazioni in dumping dalla RPC del prodotto in esame darebbe all'industria dell'Unione la possibilità di migliorare la sua posizione attraverso un aumento del volume delle vendite, dei prezzi di vendita e della quota di mercato. Alcuni effetti negativi potrebbero concretizzarsi sotto forma di aumenti dei costi per alcuni utilizzatori, ma è presumibile che essi siano compensati dai benefici previsti per i produttori e i loro fornitori.
- (132) Stante quanto precede, la conclusione provvisoria è che nel complesso non esistano validi motivi che ostino all'istituzione di misure provvisorie nei confronti delle importazioni del prodotto in esame originario della RPC.

#### G. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

- (133) Alla luce delle conclusioni raggiunte in merito al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, si ritiene opportuna l'istituzione di misure provvisorie sulle importazioni del prodotto in esame originario della Repubblica popolare cinese al fine di impedire che le importazioni in dumping arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

##### 1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (134) Le misure provvisorie sulle importazioni originarie della RPC devono essere istituite a un livello tale da consentire di eliminare il pregiudizio arrecato all'industria dell'Unione dalle importazioni in dumping, senza superare il margine di dumping constatato. Ai fini del calcolo dell'importo del dazio necessario a eliminare gli effetti del dumping pregiudizievole si ritiene che le misure debbano essere tali da consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di realizzare complessivamente un profitto al lordo delle imposte pari a quello che potrebbe essere ragionevolmente realizzato in normali condizioni di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping.
- (135) L'industria dell'Unione ha sostenuto che, per stabilire il livello di eliminazione del pregiudizio, debba essere impiegato un profitto di riferimento del 12 %. Dalle prove fornite finora non risulta però che tale redditività possa essere ottenuta in una situazione di mercato normale. Nemmeno nell'anno eccezionale 2007 l'industria dell'Unione è riuscita a raggiungere un livello di redditività così elevato. In base ai dati rilevati durante l'inchiesta si ritiene in via provvisoria che un profitto del 5 % sia adeguato a determinare il livello di eliminazione del pregiudizio.
- (136) Partendo da queste premesse è stato calcolato un prezzo non pregiudizievole del prodotto simile per l'industria dell'Unione. Il prezzo non pregiudizievole è stato stabilito sottraendo il margine di profitto effettivo dal prezzo franco fabbrica e aggiungendo al prezzo di pareggio così ottenuto il margine di profitto di riferimento di cui sopra.

- (137) Sono stati così determinati in via provvisoria i livelli di eliminazione del pregiudizio riportati di seguito.

Società	Livello di eliminazione del pregiudizio
Changshu Walsin Specialty Steel, Co. Ltd., Haiyu	71,5 %
Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing, Co. Ltd., Situan	48,2 %
Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing, Co. Ltd., Yongzhong	48,0 %
Società elencate nell'allegato I	56,6 %
Tutte le altre società	71,5 %

##### 2. Misure provvisorie

- (138) Alla luce di quanto precede e a norma dell'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, si ritiene che nei confronti delle importazioni del prodotto in esame originario della RPC debba essere istituito un dazio antidumping provvisorio a un livello corrispondente al più basso tra il margine di dumping e il livello di eliminazione del pregiudizio, conformemente al principio del dazio inferiore, che è in tutti i casi il margine di pregiudizio riscontrato.
- (139) Dato il livello elevato di collaborazione dei produttori esportatori cinesi, il dazio per tutte le altre società viene stabilito all'aliquota più elevata tra quelle delle società che hanno collaborato inserite nel campione. Per le società che hanno collaborato ma non sono inserite nel campione, elencate nell'allegato, l'aliquota del dazio provvisorio è stabilita alla media ponderata delle aliquote delle società inserite nel campione. Tenuto conto di quanto precede, le aliquote del dazio proposte sono le seguenti:

Società	Dazio provvisorio
Changshu Walsin Specialty Steel, Co. Ltd., Haiyu	71,5 %
Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing, Co. Ltd., Situan	48,2 %
Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing, Co. Ltd., Yongzhong	48,0 %
Società elencate nell'allegato I	56,6 %
Tutte le altre società	71,5 %

- (140) Le aliquote individuali del dazio antidumping specificate nel presente regolamento sono state stabilite in base alle conclusioni della presente inchiesta. Esse rispecchiano

quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le imprese interessate. Tali aliquote (diversamente dal dazio unico per l'intero paese, applicabile a «tutte le altre società») si applicano quindi esclusivamente alle importazioni dei prodotti originari del paese interessato e fabbricati dalle società, cioè dalle specifiche persone giuridiche, citate. I prodotti importati fabbricati da altre società, il cui nome e indirizzo non siano specificamente menzionati nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate alle società specificamente menzionate, non possono beneficiare di tali aliquote e sono soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».

- (141) Eventuali richieste di applicazione di queste aliquote individuali del dazio antidumping (ad esempio in seguito a un cambiamento della denominazione sociale o all'istituzione di nuove entità produttive o di vendita) vanno immediatamente inviate alla Commissione <sup>(1)</sup>, complete di tutte le informazioni pertinenti, in particolare dell'indicazione di eventuali modifiche delle attività della società riguardanti la produzione e le vendite sul mercato interno e all'esportazione e connesse ad esempio al cambiamento della denominazione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se opportuno, il regolamento sarà modificato aggiornando l'elenco delle imprese che beneficiano di aliquote del dazio individuali.
- (142) Per garantire una corretta applicazione del dazio antidumping, l'aliquota del dazio per tutte le altre società deve essere applicata non soltanto ai produttori esportatori che non hanno collaborato, ma anche ai produttori che non hanno esportato verso l'Unione durante il PI.

#### H. DISPOSIZIONE FINALE

- (143) Ai fini di una corretta gestione, occorre fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere un'audizione. È inoltre opportuno precisare che le conclusioni relative all'istituzione dei dazi esposte ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate in vista dell'adozione di eventuali misure definitive,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

#### Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati tubi d'acciaio inossidabile senza saldature, diversi da quelli muniti di accessori, per condutture di gas o liquidi, destinati ad aeromobili civili, attualmente classificati ai codici NC 7304 11 00, 7304 22 00, 7304 24 00,

ex 7304 41 00, 7304 49 10, ex 7304 49 93, ex 7304 49 95, ex 7304 49 99 ed ex 7304 90 00 (codici TARIC 7304 41 00 90, 7304 49 93 90, 7304 49 95 90, 7304 49 99 90 e 7304 90 00 91), originari della Repubblica popolare cinese.

2. L'aliquota del dazio antidumping provvisorio applicabile al prezzo netto CIF franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, dei prodotti descritti al paragrafo 1 e fabbricati dalle società sottoelencate è la seguente:

Società	Dazio provvisorio	Codice addizionale TARIC
Changshu Walsin Specialty Steel, Co. Ltd., Haiyu	71,5 %	B120
Shanghai Jinchang Stainless Steel Tube Manufacturing, Co. Ltd., Situan	48,2 %	B118
Wenzhou Jiangnan Steel Pipe Manufacturing, Co. Ltd., Yongzhong	48,0 %	B119
Società elencate nell'allegato I	56,6 %	B121
Tutte le altre società	71,5 %	B999

3. L'applicazione delle aliquote di dazio individuali specificate per le società menzionate al 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 di tale fattura 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 norme vigenti 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 degli elementi specifici dei principali fatti e considerazioni in base ai quali è stato adottato il presente regolamento; possono inoltre presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere un'audizione alla Commissione entro un mese dalla data d'entrata in vigore del presente regolamento.

A norma 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.

<sup>(1)</sup> Commissione europea  
Direzione generale del Commercio  
Direzione H  
Ufficio Nerv105  
B-1049 Bruxelles/Brussel.

*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 27 giugno 2011.

*Per la Commissione*

*Il presidente*

José Manuel BARROSO

---

## ALLEGATO I

- (1) Baofeng Steel Group Co.Ltd., Lishui,
  - (2) Changzhou City Lianyi Special Stainless Steel Tube Co.Ltd., Changzhou,
  - (3) Huadi Steel Group Co.Ltd., Wenzhou,
  - (4) Huzhou Fengtai Stainless Steel Pipes Co.Ltd, Huzhou,
  - (5) Huzhou Gaolin Stainless Steel Tube Manufacture Co.Ltd., Huzhou,
  - (6) Huzhou Zhongli Stainless Steel Pipe Co.Ltd., Huzhou,
  - (7) Jiangu Wuji Stainless Steel Pipe Group Co.Ltd., Beijing,
  - (8) Jiangyin Huachang Stainless Steel Pipe Co.Ltd., Jiangyin
  - (9) Lixue Group Co.Ltd., Ruian,
  - (10) Shanghai Crystal Palace Pipe Co.Ltd., Shanghai,
  - (11) Shanghai Baoluo Stainless Steel Tube Co., Ltd., Shanghai,
  - (12) Shanghai Shangshang Stainless Steel Pipe Co.Ltd., Shanghai,
  - (13) Shanghai Tianbao Stainless Steel Co.Ltd., Shanghai,
  - (14) Shanghai Tianyang Steel Tube Co.Ltd, Shanghai,
  - (15) Wenzhou Xindeda Stainless Steel Material Co.Ltd., Wenzhou,
  - (16) Wenzhou Baorui Steel Co.Ltd., Wenzhou,
  - (17) Zhejiang Conform Stainless Steel Tube Co.Ltd., Jixing,
  - (18) Zhejiang Easter Steel Pipe Co.Ltd., Jiaxing,
  - (19) Zhejiang Five - Star Steel Tube Manufacturing Co.Ltd., Wenzhou,
  - (20) Zhejiang Guobang Steel Co.Ltd., Lishui,
  - (21) Zhejiang Hengyuan Steel Co.Ltd., Lishui,
  - (22) Zhejiang Jiashang Stainless Steel Co.Ltd., Jiaxing City,
  - (23) Zhejiang Jinxin Stainless Steel Manufacture Co.Ltd., Xiping Town,
  - (24) Zhejiang Jiuli Hi-Tech Metals Co.Ltd., Huzhou,
  - (25) Zhejiang Kanglong Steel Co.Ltd., Lishui,
  - (26) Zhejiang Qiangli Stainless Steel Manufacture Co.Ltd., Xiping Town,
  - (27) Zhejiang Tianbao Industrial Co.Ltd., Wenzhou,
  - (28) Zhejiang Tsingshan Steel Pipe Co.Ltd., Lishui,
  - (29) Zhejiang Yida Special Steel Co.Ltd., Xiping Town.
-

*ALLEGATO II*

Una dichiarazione firmata da un responsabile del soggetto giuridico che emette la fattura commerciale deve figurare sulla fattura commerciale valida di cui all'articolo 1, paragrafo 3, del presente regolamento. Essa deve recare:

- 1) nome e funzione del responsabile del soggetto giuridico che ha emesso la fattura commerciale;
- 2) la seguente dichiarazione:

«Il sottoscritto certifica che il quantitativo di tubi d'acciaio inossidabile senza saldature venduto all'esportazione nell'Unione europea e oggetto della presente fattura è stato fabbricato da (nome della società e sede sociale) (codice addizionale TARIC) in (paese). Il sottoscritto dichiara inoltre che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.»

---