

REGOLAMENTO (CE) N. 1425/2006 DEL CONSIGLIO**del 25 settembre 2006**

che impone un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di sacchi e sacchetti di plastica originari della Repubblica popolare cinese e della Thailandia e chiude il procedimento relativo alle importazioni di alcuni tipi di sacchi e sacchetti di plastica originari della Malaysia

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾ («regolamento di base»), in particolare l'articolo 9,

vista la proposta presentata dalla Commissione previa consultazione del comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO**1. APERTURA DEL PROCEDIMENTO**

- (1) Il 30 giugno 2005, a norma dell'articolo 5 del regolamento di base, la Commissione ha annunciato, mediante un avviso («avviso di apertura di procedimento») pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾, l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di alcuni tipi di sacchi e sacchetti di plastica originari della Repubblica popolare cinese («RPC»), della Malaysia e della Thailandia («paesi interessati»).
- (2) Il procedimento è stato aperto in seguito a una denuncia presentata il 17 maggio 2005 da 29 produttori comunitari di alcuni tipi di sacchi e sacchetti di plastica, rappresentanti una proporzione maggioritaria (in questo caso più del 25 %) della produzione comunitaria complessiva dei tipi di sacchi e sacchetti di plastica in questione. La denuncia conteneva prove di pratiche di dumping dei prodotti indicati e del pregiudizio materiale derivante da tali pratiche, che è stato considerato sufficiente a giustificare l'apertura di un procedimento.

2. PARTI INTERESSATE AL PROCEDIMENTO

- (3) La Commissione ha informato ufficialmente i produttori comunitari denunziati, la loro associazione, altri produt-

tori comunitari, i produttori esportatori, gli importatori, i fornitori e gli utilizzatori nonché le associazioni di utilizzatori di cui era noto l'interesse e i rappresentanti dei paesi esportatori in merito all'apertura del procedimento. È stata data alle parti interessate la possibilità di presentare le loro osservazioni per iscritto e di richiedere un'audizione entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura del procedimento.

- (4) Considerato il grande numero di produttori esportatori noti nella RPC, in Malaysia e in Thailandia, nonché il grande numero di produttori e importatori noti della Comunità, nell'avviso di apertura del procedimento è stata comunicata la decisione di ricorrere al campionamento per la determinazione delle pratiche di dumping e del pregiudizio, a norma dell'articolo 17 del regolamento di base (vedi oltre per ulteriori particolari riguardanti il campionamento).

- (5) Al fine di consentire ai produttori esportatori della RPC di presentare un'eventuale richiesta di riconoscimento dello status di società che opera in condizioni di economia di mercato («MET», market economy treatment) o di trattamento individuale («IT», individual treatment), la Commissione ha inviato i relativi moduli di richiesta ai produttori esportatori notoriamente interessati e alle autorità della RPC. 108 società e gruppi hanno richiesto il riconoscimento dello status di società che opera in condizioni di economia di mercato a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base. Tutte le società e i gruppi sopra indicati hanno richiesto inoltre il trattamento individuale, nel caso in cui l'inchiesta avesse stabilito che non erano in possesso dei requisiti relativi al trattamento di economia di mercato. Solo tre società hanno richiesto il trattamento individuale.

- (6) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a tutte le altre società che avevano comunicato il proprio interesse entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Oltre alle risposte ricevute dalle parti selezionate nei campioni di esportatori, importatori e industrie comunitarie, sono state ricevute risposte ai questionari anche da parte di due rivenditori al dettaglio comunitari.

- (7) Alcune parti hanno comunicato le loro osservazioni per iscritto. A tutte le parti che ne hanno fatto richiesta entro i termini stabiliti ed hanno indicato che vi erano particolari motivi per tale richiesta, è stata garantita un'audizione.

⁽¹⁾ GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2117/2005 (GU L 340 del 23.12.2005, pag. 17).

⁽²⁾ GU C 159 del 30.6.2005, pag. 19.

- (8) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione preliminare del dumping, del pregiudizio derivante e dell'interesse della Comunità ed ha effettuato visite di verifica presso la sede delle seguenti società:

Produttori comunitari

- SP Metal, Parigi, Francia, e società collegate SP Metal Biel, Saragozza, Spagna, e Jet Sac SA, Auchel, Francia
- Groupe Barbier SA, Ste Sigolene, Francia
- Plasticos Romero SA, Murcia, Spagna
- Plasbel SA, Murcia, Spagna
- Alplast SA, Ste Marie-aux-Mines, Francia

Importatori comunitari non collegati

- FIPP GmbH & Co KG e la sua società collegata DEISS GmbH & Co KG, Amburgo, Germania

Produttori esportatori e compagnie collegate nei paesi esportatori

RPC

- Cedo Shanghai Ltd, Shanghai
- Chun Yip Plastics (Shenzhen) Ltd, Shenzhen
- Huizhou Jun Yang Plastics Co., Ltd, Huizhou
- Suzhou Guoxin Group Co., Ltd, Taicang
- Wuxi Jiayihe Packaging Co., Ltd e Wuxi Bestpac Packaging Co., Ltd, Wuxi
- Zhongshan Qi Yu Plastic Products Co., Ltd, Zhongshan
- Weifang Lefu Plastic Products Co., Ltd, Weifang
- Jinguan (Longhai) Plastics Packing Co., Ltd, Longhai
- Sunway Kordis (Shanghai) Ltd e Shanghai Sunway Polysell Ltd, Shanghai
- Nantong Huasheng Plastic Products Co., Ltd, Nantong

Malaysia

- Dragonpak Industries (M) S/B, Johor Bahru
- Europlastics Malaysia S/B, Shah Alam

- Hond Tat Industries S/B, Klang
- Plastic V S/B, Klang
- Poly Carrier Industries S/B, Klang
- Sido Bangun S/B, Negri Sembilan

Thailandia

- King Pac Industrial Company Limited, Chonburi
- Multibax Public Co., Ltd, Chonburi
- Naraipak Co., Ltd, Bangkok
- Sahachit Watana Plastic Industry Co., Ltd, Bangkok
- Thai Plastic Bags Industries Co., Ltd, Nakornpathorn

Importatori collegati nella Comunità

- Cedo Limited UK, Telford, Regno Unito
- Cedo GmbH, Mönchengladbach, Germania
- Europackaging plc, Birmingham, Regno Unito
- 3S's Limited, Upton-upon-Severn, Regno Unito
- Kordis Limited e Kordis BV, Stratford-upon-Avon, Regno Unito

3. PERIODO DI INCHIESTA

- (9) L'inchiesta sulle pratiche di dumping è stata effettuata nel periodo dal 1° aprile 2004 al 31 marzo 2005 («periodo di inchiesta»). L'esame del pregiudizio è stato effettuato nel periodo dal 1° gennaio 2002 al 31 marzo 2005 («periodo considerato»).

B. CAMPIONAMENTO

1. CAMPIONAMENTO PER I PRODUTTORI ESPORTATORI NELLA RPC, IN MALAYSIA E IN THAILANDIA

- (10) Come sopra indicato, in considerazione del numero elevato di produttori esportatori nella RPC, in Malaysia e in Thailandia, nell'avviso di apertura del procedimento si è proposto di ricorrere al campionamento, a norma dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base.

- (11) Al fine di consentire alla Commissione di decidere se il campionamento era necessario e, in questo caso, di selezionare un campione, la Commissione ha chiesto ai produttori esportatori di manifestarsi entro 15 giorni dalla data di inizio dell'inchiesta e di fornire informazioni in merito alle loro esportazioni e alle vendite sul mercato interno, nonché i nomi e le attività di tutte le società a loro collegate coinvolte nella produzione e/o nella vendita di tale prodotto. Sono state inoltre consultate le autorità della RPC, della Malaysia e della Thailandia.
- (12) Si sono manifestate ed hanno fornito le informazioni richieste entro il termine stabilito 108 società e gruppi dalla RPC, 36 società dalla Malaysia e 17 dalla Thailandia. Tuttavia, solo 104 società e gruppi della RPC, 31 società della Malaysia e 14 della Thailandia hanno dichiarato di avere esportato il prodotto nella Comunità durante il periodo di inchiesta.
- (13) I produttori esportatori che hanno esportato il prodotto in questione nella Comunità durante il periodo di inchiesta ed hanno manifestato l'intenzione di partecipare al campionamento sono stati considerati come società che collaborano e sono stati presi in considerazione nella selezione dei campioni.
- (14) I produttori esportatori cooperanti rappresentavano circa il 95 % di tutti gli esportatori del prodotto in questione dalla RPC nella Comunità, il 96 % degli esportatori della Malaysia e l'88 % degli esportatori della Thailandia.
- (15) Le restanti società erano operatori commerciali o produttori esportatori che non avevano effettuato esportazioni nella Comunità durante il periodo d'inchiesta. Per queste società, pertanto, non sarà determinato un margine di dumping.
- (16) I produttori esportatori che non si sono manifestati entro il termine previsto sono stati considerati società che non collaboravano all'inchiesta.
- (17) Il campione è stato selezionato, a norma dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, tenendo conto dei seguenti criteri: dimensioni del produttore esportatore in termini di vendite all'esportazione nella Comunità e dimensioni del produttore esportatore in termini di vendite sul mercato interno. Per i motivi sopra indicati, si è ritenuto opportuno che il campione comprendesse un numero sufficiente di società che vendevano sul mercato interno. Sono state pertanto inserite nel campione alcune società esportatrici con una quota rappresentativa di vendite nel mercato interno.
- (18) Su questa base, la Commissione ha selezionato in origine campioni di dieci produttori esportatori cinesi, sei malaysiani e sei thailandesi. Le compagnie selezionate rappresentavano circa il 52 %, il 62 % e il 71 % delle esportazioni del prodotto in questione verso la Comunità provenienti rispettivamente dalla RPC, dalla Malaysia e dalla Thailandia.
- (19) A norma dell'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, i produttori esportatori cooperanti e le autorità dei paesi interessati hanno avuto la possibilità di inviare commenti sulla selezione del campione.
- (20) Un certo numero di esportatori cinesi ha sostenuto che avrebbero dovuto essere inseriti nel campione in considerazione di particolari circostanze riguardanti le loro società: tipi di prodotto, modello commerciale, struttura dei costi o collegamento con gruppi basati a Hong Kong o nell'Unione europea. Sarebbe stato tuttavia poco pratico, e non richiesto dal regolamento di base, tentare di ottenere un campione che riflettesse tutti i fattori sopra menzionati, considerando la quantità di informazioni e il tempo necessario per la selezione del campione. Il regolamento di base consente inoltre di limitare l'inchiesta al più ampio volume di esportazioni rappresentativo che può essere ragionevolmente sottoposto a inchiesta nel tempo disponibile.
- (21) Un esportatore cinese ha sostenuto che la Commissione, conformemente all'accordo antidumping dell'OMC («AAD»), avrebbe dovuto semplicemente selezionare gli esportatori con il maggior volume di esportazioni nella Comunità, senza prendere in considerazione il volume delle vendite sul mercato interno. L'articolo 6.10

dell'AAD stabilisce, tra l'altro, che un campione di esportatori può essere scelto sulla base «della maggiore percentuale del volume delle esportazioni provenienti dal paese in questione sulla quale può ragionevolmente vertere l'inchiesta». L'interpretazione dell'articolo 6.10 dell'AAD dev'essere respinta. In primo luogo, nella formulazione dell'articolo 6.10 dell'AAD non vi è nulla che precluda l'inserimento nel campione anche di esportatori con una quota rappresentativa di vendite sul mercato interno. In secondo luogo, lo scopo di selezionare un campione di produttori esportatori è di raccogliere quanti più dati rappresentativi possibile sulla base dei quali è possibile calcolare un margine di dumping. Al riguardo, è essenziale inserire nel campione le società con una quota di vendite sul mercato nazionale, al fine di poter determinare il valore normale, le spese di vendita, amministrative e generali e il profitto, a norma dell'articolo 2, paragrafi da 1 a 6, del regolamento di base. Per le società che operano in economia di mercato, sarebbe problematico determinare il valore normale senza informazioni sufficienti su tali spese di vendita, amministrative e generali e sui profitti. Il più ampio volume di esportazioni che può ragionevolmente essere sottoposto a inchiesta deve comprendere pertanto anche almeno un numero sufficiente di società con una quota di vendite sul mercato nazionale durante il periodo di inchiesta. Di conseguenza, solo le principali società esportatrici che rappresentavano anche una quota importante delle vendite sul mercato nazionale sono state selezionate a norma dell'articolo 6.10 dell'AAD e dell'articolo 17 del regolamento di base.

ma che presentava un volume inferiore di vendite all'esportazione.

(22) Durante l'inchiesta è risultato che Wuxi Jiayihe Packaging Co., Ltd e Wuxi Bestpac Packaging Co., Ltd avevano dichiarato per errore grandi quantità di esportazioni sul mercato comunitario del prodotto in questione che non erano state da loro prodotte ma che erano di fatto state da loro gestite per conto di altri produttori esportatori. Considerando che le vendite effettive del bene in questione da loro prodotte erano limitate, la società è stata esclusa dal campione cinese. Tuttavia, considerando che la società era già stata ispezionata, sarà in effetti oggetto di un esame individuale.

(24) Sono stati inviati questionari alle 22 società inizialmente inserite nel campione, che hanno risposto tutte entro i termini previsti, eccettuata una società thailandese che era stata inserita nel campione ma aveva successivamente cessato di collaborare.

(25) Considerato il gran numero di paesi e di parti interessate e i vincoli temporali, la Commissione ha deciso che non poteva procedere ad un esame individuale dei produttori esportatori ai fini dell'applicazione dell'articolo 9, paragrafo 6, e dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base, poiché ciò le avrebbe inutilmente complicato il lavoro e le avrebbe impedito di concludere l'inchiesta nei tempi previsti. Di conseguenza, la Commissione ha fatto sapere a tutti i produttori esportatori che cooperavano all'inchiesta di non avere l'intenzione di procedere ad esami individuali se le società ne avessero fatto richiesta. Inoltre, non è stata ricevuta alcuna domanda in questo senso entro il termine di quaranta giorni specificato nell'avviso di apertura del procedimento.

(26) È opportuno rilevare che una società cinese non inserita nel campione ma che collaborava all'inchiesta ha presentato la domanda di cambiare la sua ragione sociale da Jiangmen Xiefeng Plastic Co., Ltd a Jiangmen Toptype Plastic Products Co., Ltd. Questa società ha fornito elementi da cui risulta che si tratta unicamente di un cambio di ragione sociale della stessa entità giuridica senza alcun'altra modifica dello statuto, della struttura o del regime di proprietà della società; il nome della società in questione è stato pertanto modificato nella nuova ragione sociale che figura nell'allegato del presente regolamento.

(23) L'associazione malese dei produttori di materie plastiche ha fatto notare che una delle società non inserite nel campione non aveva comunicato cifre sulle vendite locali di sacchi di plastica realizzate da una società collegata e avrebbe dovuto essere ricompresa nel campione. Dal momento che l'informazione riguardante questo errore di notifica era pervenuta entro il termine prescritto, la Commissione ha accettato di inserire questa società nel campione al posto di una società selezionata in precedenza,

2. CAMPIONAMENTO DI PRODUTTORI COMUNITARI

(27) A causa dell'elevato numero di produttori comunitari, nell'avviso di apertura del procedimento è stato proposto di fare ricorso al campionamento a norma dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base. A tal fine, la Commissione ha chiesto a questi produttori di fornire informazioni riguardanti la produzione e le vendite del prodotto simile.

- (28) 34 produttori comunitari si sono manifestati ed hanno comunicato le informazioni richieste nell'avviso di apertura. In totale, cinque società (tre francesi e due spagnole) sono state selezionate per figurare nel campione nella misura in cui rappresentavano il maggior volume rappresentativo di produzione nella Comunità (circa il 18 %) sul quale l'inchiesta poteva ragionevolmente vertere tenuto conto del tempo disponibile. L'associazione di produttori comunitari è stata consultata a norma dell'articolo 17, paragrafo 2 del regolamento di base e non ha sollevato obiezioni. Tutti i produttori comunitari inseriti nel campione hanno cooperato e inviato le risposte al questionario entro i termini. Inoltre, gli altri produttori all'origine della denuncia ed altri produttori che appoggiavano l'inchiesta, aventi sede in Belgio, Danimarca, Francia, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Spagna e Regno Unito, hanno debitamente comunicato alcuni dati di carattere generale ai fini dell'analisi del pregiudizio.

3. CAMPIONAMENTO DI IMPORTATORI

- (29) Considerato l'elevato numero di importatori nella Comunità, nell'avviso di apertura del procedimento si è previsto di ricorrere al campionamento a norma dell'articolo 17, paragrafo 1 del regolamento di base. A tal fine, la Commissione ha chiesto a questi importatori di fornire informazioni riguardanti le importazioni e le vendite del prodotto in questione.
- (30) Sulla base delle informazioni ricevute, la Commissione ha selezionato cinque importatori in tre Stati membri: due in Francia, uno in Germania e due nel Regno Unito. Due associazioni note di importatori sono state consultate. Questi importatori rappresentavano il maggior volume rappresentativo di vendite effettuate dagli importatori noti nella Comunità (circa il 9 %) sul quale l'inchiesta poteva ragionevolmente vertere tenuto conto del tempo disponibile. Due importatori hanno infine cooperato ed hanno risposto al questionario.

4. INFORMAZIONE DELLE PARTI

- (31) Tutte le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni essenziali sulla base dei quali si prevedeva di raccomandare l'istituzione di un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni sacchi e sacchetti di plastica originari della RPC e della Thailandia e di chiudere la procedura riguardante le importazioni provenienti dalla Malaysia. Le parti sono state inoltre informate sui termini di cui disponevano per presentare osservazioni dopo la divulgazione dei fatti e delle considerazioni essenziali sulla base delle quali dovevano essere adottate le misure definitive.

- (32) I commenti presentati oralmente o per iscritto dalle parti interessate sono stati esaminati e, ove opportuno, le conclusioni sono state modificate di conseguenza.

C. PRODOTTO IN QUESTIONE E PRODOTTO SIMILE

1. CONSIDERAZIONI GENERALI

- (33) I sacchi e sacchetti in polietilene sono generalmente distribuiti dai dettaglianti ai clienti, che li utilizzano principalmente per trasportare i loro acquisti, imballare generi alimentari o gettare i rifiuti domestici.

2. IL PRODOTTO IN QUESTIONE

- (34) I prodotti in questione sono sacchi e sacchetti di plastica contenenti in peso almeno il 20 % di polietilene ed aventi uno spessore non superiore a 100 micrometri («sacchi di plastica») originari della RPC, della Malaysia e della Thailandia. Il prodotto in questione rientra nei codici NC ex 3923 21 00, ex 3923 29 10 ed ex 3923 29 90.
- (35) I sacchi di plastica sono fabbricati a partire da polimeri di polietilene mediante estrusione di un tubo continuo che è gonfiato tramite iniezione di aria e quindi tagliato ed eventualmente saldato, stampato e fornito di manici e/o di sistemi di chiusura. I sacchi possono essere fabbricati a partire da polietilene di varia densità mischiato con altre resine o additivi. La composizione ha un'influenza sulle proprietà del sacco quali la solidità, la durata di vita o la degradabilità, che possono variare a seconda delle applicazioni.
- (36) Nel corso dell'inchiesta, le autorità cinesi e molti importatori ed esportatori hanno sostenuto che l'ambito dell'inchiesta era troppo ampio, poiché comprendeva articoli quali i sacchetti da asporto, i sacchetti per rifiuti, i sacchetti per prodotti congelati, i sacchetti per frutta e legumi, nonché altri articoli ritenuti diversi in termini di caratteristiche fisiche, prezzi, canali di vendita, utilizzazione finale e percezione da parte dei consumatori. In particolare un esportatore e vari importatori hanno chiesto che i sacchi con chiusura (sacchi di politene con un sistema di chiusura a slittamento) venissero esclusi dall'ambito dell'inchiesta a causa di presunte differenze relative a materie prime, processo di produzione, aspetto, utilizzazione, distribuzione, percezione da parte dei consumatori e prezzo. Un altro importatore ha esposto un'argomentazione analoga riguardante i sacchi per il trasporto di denaro che, a suo parere, presentano particolarità tecniche e fisiche uniche e sono prodotti solo da un piccolo numero di società.

(37) Un esportatore malese ha sostenuto che alcuni dei sacchi da asporto da lui prodotti dovevano essere esclusi dall'ambito dell'inchiesta in considerazione delle particolarità brevettate del meccanismo di distribuzione fisica, poiché, a suo parere, le imprese comunitarie non possono fabbricare sacchi aventi le stesse particolarità. Tuttavia tali particolarità brevettate, intese a costituire un vantaggio funzionale rispetto ad altri sacchi da asporto, non rappresentano una differenza di caratteristiche fisiche sufficiente a far ritenere i sacchi in questione un prodotto separato. In realtà essi rimangono sostanzialmente interscambiabili con altri sacchi da asporto, provvisti o meno di analoghi sistemi brevettati.

(38) Pur riconoscendo il fatto che esistono diversi tipi di sacchi di plastica destinati a diverse utilizzazioni, tra cui quelle sopra menzionate, l'inchiesta ha dimostrato che tutti questi tipi di sacchi di plastica, compresi quelli alcune particolarità dei quali sono brevettate, hanno tutti le stesse caratteristiche fisiche e chimiche di base: sono sostanzialmente contenitori duttili fatti con fogli di polietilene, utilizzati per contenere e trasportare merci. L'uso dei sacchi di plastica è sempre lo stesso, anche se le «merci» contenute o trasportate possono variare (ad esempio articoli al dettaglio, alimentari, rifiuti). A questo proposito occorre rilevare che il regolamento di base non stabilisce che le inchieste vertano su prodotti identici sotto tutti gli aspetti, ad esempio in termini di processo di produzione, prezzi, canali di vendita, utilizzazione e percezione da parte dei consumatori. È stata invece prassi costante della Commissione ritenere che, affinché tipi di prodotti diversi siano considerati come un prodotto unico, è sufficiente che essi condividano le stesse caratteristiche fisiche, tecniche e/o chimiche di base.

(39) Di conseguenza, tutti i diversi tipi di sacchi di plastica rientranti nei codici NC ex 3923 21 00, ex 3923 29 10 ed ex 3923 29 90 provenienti dalla RPC, dalla Malaysia e dalla Thailandia sono considerati come un unico prodotto ai fini della presente inchiesta.

3. PRODOTTO SIMILE

(40) La Commissione ha constatato che i sacchi in materie plastiche prodotti e venduti nel mercato interno della RPC, della Malaysia (che ha svolto anche la funzione di paese analogo) e della Thailandia, quelli esportati dai paesi interessati verso la Comunità e quelli fabbricati e venduti dall'industria comunitaria nella Comunità presentano le stesse caratteristiche chimiche, fisiche e tecniche ed hanno la stessa utilizzazione. Di conseguenza, si è concluso che essi sono tutti prodotti simili nel senso dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

D. DUMPING

1. METODOLOGIA GENERALE

(41) La metodologia generale esposta qui di seguito è stata applicata a tutti i produttori esportatori malesi e thailandesi che hanno collaborato, nonché ai produttori esportatori cinesi che hanno collaborato ai quali è stato concesso lo status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato. Le conclusioni relative al dumping per ciascuno dei paesi interessati descrivono pertanto solo la situazione propria a ciascuno di essi.

1.1. Valore normale

(42) A norma dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha in primo luogo esaminato se le vendite del prodotto in questione effettuate da ciascun produttore esportatore a clienti indipendenti sul suo mercato interno erano rappresentative, vale a dire se il loro volume totale rappresentava il 5 % o più del volume totale delle sue vendite all'esportazione verso la Comunità.

(43) La Commissione ha successivamente identificato i tipi di prodotti venduti sul mercato interno dalle società con vendite interne globalmente rappresentative che erano identici o direttamente comparabili ai tipi venduti all'esportazione verso la Comunità. A tal fine, la Commissione ha utilizzato i seguenti criteri: tipo di materie prime utilizzate, dimensioni, colori, stampa, chiusura, presenza di manici e presentazione dei sacchi di plastica.

(44) Le vendite interne di un tipo particolare di prodotto sono state considerate come sufficientemente rappresentative quando il volume di questo tipo di prodotto venduto sul mercato interno a clienti indipendenti nel corso del periodo d'inchiesta rappresentava il 5 % o più del volume totale del tipo di prodotto comparabile venduto all'esportazione verso la Comunità.

(45) La Commissione ha quindi esaminato se le vendite interne di ciascun tipo di sacchi di plastica venduti sul mercato interno in quantità rappresentative da parte di ciascuna società di ciascun paese esportatore, potevano essere considerate come effettuate nel corso di operazioni commerciali normali, a norma dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A tal fine, la Commissione ha determinato, per ciascun tipo di prodotto esportato, la proporzione di vendite interne con profitti a clienti indipendenti realizzate nel corso del periodo d'inchiesta.

- (46) Quando il volume delle vendite di un tipo di prodotto commercializzato a un prezzo netto uguale o superiore al costo di produzione calcolato rappresentava più dell'80 % del volume totale delle vendite del tipo di prodotto in questione e il prezzo medio ponderato praticato per questo tipo era uguale o superiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo interno reale. Questo prezzo è stato espresso in media ponderata dei prezzi di tutte le vendite interne effettuate per il tipo di prodotto in questione durante il periodo d'inchiesta, senza considerare se tali vendite avevano consentito di ottenere profitti o no.
- (47) Quando il volume delle vendite con profitti di un tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume totale delle vendite di questo tipo o il prezzo medio ponderato di questo tipo era inferiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo interno reale, espresso come media ponderata delle sole vendite con profitti, se tali vendite rappresentavano il 10 % o più del volume totale delle vendite del tipo in questione.
- (48) Quando, per un tipo dato, il volume delle vendite con profitti rappresentava meno del 10 % del volume totale delle vendite, si è considerato che questo tipo fosse venduto in quantità insufficiente perché il prezzo praticato sul mercato interno potesse costituire una base adeguata per la determinazione del valore normale.
- (49) Quando i prezzi interni di un tipo di prodotto dato venduto da un produttore esportatore non hanno potuto essere utilizzati per stabilire il valore normale, si è dovuto applicare un altro metodo. A tale riguardo, la Commissione ha autorizzato il valore normale costruito, a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.
- (50) Il valore normale è stato calcolato sulla base del costo di produzione, eventualmente adeguato, dei tipi esportati per ciascun esportatore, maggiorato di un importo ragionevole per le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali, nonché di un margine ragionevole di profitto.
- (51) In tutti i casi, le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali, nonché il margine di profitto sono stati determinati secondo il metodo esposto nell'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base. A tal fine, la Commissione ha esaminato se le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali sostenute e il margine di profitto realizzato da ciascuno dei produttori esportatori interessati sul mercato interno costituivano dati affidabili.

1.2. Prezzo all'esportazione

- (52) In tutti i casi nei quali il prodotto in questione è stato esportato a clienti indipendenti nella Comunità, il prezzo

all'esportazione è stato stabilito a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, vale a dire sulla base dei prezzi effettivamente pagati o da pagare.

- (53) Quando la vendita all'esportazione è stata effettuata dall'intermediario di importatori collegati stabiliti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato costruito, a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, sulla base del prezzo al quale i prodotti importati sono stati rivenduti per la prima volta a un acquirente indipendente, previo adeguamento per tenere conto dell'insieme dei costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e la maggiorazione di un importo ragionevole a titolo delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali e del margine di profitto. A tale riguardo, sono state utilizzate le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali proprie a ciascun importatore. Il margine di profitto è stato determinato a partire dalle informazioni disponibili provenienti da importatori non collegati che hanno collaborato all'inchiesta.

1.3. Confronto

- (54) Il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato effettuato franco fabbrica.
- (55) Ai fini di un confronto equo, si è tenuto debitamente conto, sotto forma di adeguamenti, delle differenze relative ai prezzi e alla loro comparabilità, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base. Adeguamenti a titolo di differenze di spese di trasporto, di trasporto marittimo, di assicurazione, di costi di manutenzione, di carico e di costi accessori, di costi d'imballaggio, di costo del credito e di commissioni sono stati concessi a tutti i produttori esportatori sottoposti all'inchiesta nei casi in cui erano applicabili e giustificati.

1.4. Margini di dumping

- (56) A norma dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, i margini di dumping sono stati stabiliti a seguito di un confronto, per tipo di prodotto, tra un valore normale medio ponderato e un prezzo all'esportazione medio ponderato, determinati secondo le modalità sopra esposte.
- (57) Il margine di dumping dei produttori esportatori che hanno collaborato e che si sono manifestati a norma dell'articolo 17 del regolamento di base, ma che non è stato possibile inserire nel campione, è stato determinato stabilendo la media ponderata dei margini di dumping delle società che costituiscono il campione, a norma dell'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base.

(58) È pratica costante della Commissione considerare i produttori esportatori collegati o appartenenti a uno stesso gruppo come un'unica entità ai fini della determinazione del margine di dumping e quindi di calcolare un solo margine di dumping. In effetti, il calcolo di margini individuali potrebbe incoraggiare l'elusione delle misure antidumping e renderle inefficaci, consentendo a produttori esportatori collegati di esportare verso la Comunità passando attraverso la società il cui margine individuale di dumping è inferiore.

(59) Conformemente a tale pratica, i produttori esportatori collegati appartenenti allo stesso gruppo sono stati considerati come un'unica entità e si sono visti attribuire un margine di dumping unico calcolato sulla base della media ponderata dei margini di dumping dei produttori che nei gruppi rispettivi hanno collaborato.

(60) Per determinare il margine di dumping dei produttori esportatori che non hanno collaborato, è stato innanzitutto determinato il grado di non collaborazione. A tal fine, il volume delle esportazioni verso la Comunità segnalate dai produttori esportatori che hanno collaborato è stato confrontato alle statistiche di importazioni corrispondenti di Eurostat.

(61) Considerando che il livello di cooperazione in Malaysia e Thailandia era elevato (superiore all'85 %), si è ritenuto opportuno fissare il margine di dumping residuo dei produttori esportatori che non avevano collaborato in ciascuno di questi paesi al livello del dazio più elevato imposto ad un esportatore che aveva collaborato.

(62) Quanto alla Cina, occorre rilevare che, anche se nel complesso la collaborazione è stata elevata, tre produttori esportatori hanno fornito informazioni false e fuorvianti e si è quindi dichiarato che non hanno collaborato ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base, come descritto successivamente. Poiché tali società hanno deliberatamente omesso di collaborare, il margine di dumping residuo per i produttori esportatori che non avevano collaborato nella RPC si è basato sui dati disponibili. È stato quindi ritenuto opportuno fissare il margine di dumping residuo al livello dei margini più elevati stabiliti per tipi rappresentativi imposti ad un esportatore che ha collaborato a cui non è stato concesso né lo status MET né il trattamento individuale. Nessun elemento ha permesso di stabilire che i produttori esportatori che non hanno collaborato abbiano praticato il dumping ad un livello inferiore.

2. MALAYSIA

2.1. Valore normale

(63) Tre società presentano vendite interne globalmente rappresentative ma, considerando la non corrispondenza tra i tipi di prodotti venduti sul mercato interno e quelli venduti all'esportazione, il valore normale ha dovuto essere calcolato per questa società secondo il metodo sopra descritto. Anche per le tre società che non avevano vendite interne rappresentative, il valore normale ha dovuto essere stabilito secondo lo stesso metodo.

(64) Quanto alle tre società che avevano vendite interne rappresentative, il valore normale è stato stabilito sulla base dei profitti realizzati nel quadro delle operazioni commerciali normali, nonché delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali interne collegate alle loro vendite interne.

(65) Per le altre tre società, l'importo delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali è stato determinato in funzione della media di tali spese per le tre società che avevano realizzato vendite interne.

(66) Considerando che un solo esportatore malese dichiarava vendite interne globali con realizzazione di profitti per il prodotto simile, il livello medio dei profitti realizzati sulle vendite interne della stessa categoria generale di prodotti, vale a dire il 5,5 %, è stato utilizzato per costruire il valore normale per le tre società che non avevano realizzato vendite interne, a norma dell'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base.

2.2. Prezzo all'esportazione

(67) I sei produttori esportatori hanno effettuato le loro vendite all'esportazione verso la Comunità sia direttamente ad importatori indipendenti sia con l'intermediazione di società commerciali collegate stabilite nella Comunità e in Indonesia. Nel caso delle vendite all'esportazione realizzate tramite intermediari di importatori stabiliti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato determinato secondo le disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, come indicato nel precedente considerando 53.

2.3. Confronto

- (68) Il confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione è stato effettuato su una base franco fabbrica, come indicano i precedenti considerando 51 e 52, e gli adeguamenti ritenuti appropriati sono stati applicati a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.
- (69) Per quanto riguarda le vendite effettuate attraverso l'Indonesia, è stato applicato un adeguamento del 3,3 % a titolo di commissioni a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base. L'importo collegato alle commissioni è stato definito sulla base delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali della società indonesiana con l'aggiunta di un margine di profitto del 3 %. Dal momento che i profitti della società indonesiana erano influenzati dalle vendite tra società collegate, il margine di profitto del 3 % è stato determinato sulla base del profitto realizzato da un operatore commerciale indipendente.
- (70) Un altro esportatore ha dichiarato che i suoi prezzi di vendita nella Comunità dovevano essere maggiorati per tenere conto dell'aumento di prezzi previsto nell'ultimo contratto (dopo il periodo di inchiesta) con il cliente finale, poiché a suo parere tale aumento doveva compensare le perdite subite dall'esportatore durante il periodo di inchiesta a causa dell'aumento delle materie prime. Dal momento che nessun adeguamento dei prezzi è stato effettuato durante il periodo di inchiesta e nessun elemento indica l'esistenza di un collegamento tra il nuovo contratto e la precedente evoluzione dei costi, non si può dare seguito favorevole a tale richiesta.

2.4. Margini di dumping

- (71) I margini di dumping, espressi come percentuale del prezzo CIF all'importazione alla frontiera comunitaria prima dell'imposizione dei dazi, sono i seguenti:

— Dragonpak Industries (M) S/B, Johor Bahru	0 %
— Europlastics Malaysia S/B, Shah Alam	0 %
— Hond Tat Industries S/B, Klang	4,0 %
— Plastic V S/B, Klang	0 %
— Poly Carrier Industries S/B, Klang	0 %
— Sido Bangun S/B, Negri Sembilan	9,1 %
— Produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione	7,3 %
— Tutte le altre società	9,1 %

- (72) La Commissione ha esaminato se il margine di dumping a livello nazionale per la Malaysia poteva essere stabilito

al di sopra del livello minimo del 2 % indicato dall'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base. A tal fine, ha ritenuto opportuno estrapolare i risultati del campione, comprese le società per le quali non è stato constatato alcun dumping, al fine di stimare il livello di dumping delle società non inserite nel campione. Per quanto riguarda il campione, il livello di dumping, espresso come percentuale del valore CIF delle esportazioni del campione, era inferiore al 2 %. Di conseguenza, il margine di dumping globale determinato per la Malaysia era al di sotto del livello minimo. In tali circostanze, è opportuno chiudere la procedura riguardante le importazioni del prodotto in questione originario della Malaysia senza imporre alcun dazio.

- (73) L'industria comunitaria ha sostenuto che l'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base non prevede la determinazione di un margine di dumping minimo a livello di un solo paese.
- (74) La Commissione ha respinto tale interpretazione. L'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base stabilisce chiaramente che la procedura debba essere chiusa se il margine di dumping è inferiore al 2 %. Nella misura in cui tale procedura è aperta nei confronti di un paese, la disposizione fa specificamente riferimento a un margine a livello nazionale.
- (75) L'industria comunitaria ha inoltre affermato che, a norma dell'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione non deve tenere conto dei margini zero e minimo per calcolare il dazio antidumping applicabile ai produttori esportatori che hanno cooperato e che non sono stati inseriti nel campione. Tale articolo, tuttavia, determina unicamente il livello massimo del dazio applicabile a tali produttori e esportatori quando i dazi antidumping devono essere imposti. Considerando che i produttori esportatori malesi per i quali sono state constatate pratiche di dumping rappresentano solo una frazione minoritaria del totale delle esportazioni provenienti dalla Malaysia, si è ritenuto opportuno, come precisa il precedente considerando 72, basare il calcolo a livello nazionale sull'estrapolazione dei risultati dell'insieme del campione.

3. THAILANDIA

3.1. Valore normale

- (76) Tre società presentano vendite interne globalmente rappresentative ma, considerata la non corrispondenza tra i tipi di prodotti venduti sul mercato interno e quelli venduti all'esportazione, il valore normale ha dovuto essere calcolato per queste società secondo il metodo sopra descritto. Anche per le società che non avevano vendite interne rappresentative, il valore normale ha dovuto essere stabilito secondo lo stesso metodo.

(77) Per quanto riguarda queste tre società, sono state utilizzate le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali interne collegate alle loro vendite interne. Per le due società che non avevano vendite interne rappresentative, l'importo delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali è stato determinato in funzione della media di tali spese per le tre società che avevano realizzato vendite interne.

(78) Per le due società con vendite interne rappresentative, sono stati utilizzati i profitti effettuati nel corso di operazioni commerciali normali. Quanto alla terza società con vendite interne rappresentative, non è stato possibile utilizzare i profitti dal momento che meno del 10 % delle vendite sono state effettuate nel quadro di operazioni commerciali normali.

(79) Considerando che nessun esportatore thailandese dichiarava vendite interne globali con profitti, un margine di ragionevole profitto determinato sulla base dei profitti realizzati da una società thailandese sulle vendite interne della stessa categoria generale di prodotti è stato utilizzato per costruire il valore normale per le due società che non avevano realizzato vendite interne, nonché per la società di cui meno del 10 % delle vendite interne sono state realizzate nel quadro di operazioni commerciali normali, a norma dell'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base.

3.2. Prezzo all'esportazione

(80) I cinque produttori esportatori che hanno collaborato effettuavano le loro vendite all'esportazione direttamente a clienti indipendenti nella Comunità. I prezzi all'esportazione si basavano quindi sui prezzi realmente pagati o da pagare per il prodotto in questione, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.3. Confronto

(81) Il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato effettuato su una base franco fabbrica, come sopra esposto, e gli adeguamenti ritenuti appropriati sono stati applicati a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

3.4. Margini di dumping

(82) I margini di dumping, espressi come percentuale del prezzo CIF all'importazione alla frontiera comunitaria prima dell'applicazione dei dazi, sono i seguenti:

— King Pac Industrial Co., Ltd, Chonburi e Dpac Industrial Co., Ltd, Bangkok	14,3 %
— Multibax Public Co., Ltd, Chonburi	5,1 %
— Naraipak Co., Ltd e Narai Packaging (Thailandia) Ltd, Bangkok	10,4 %
— Sahachit Watana Plastic Industry Co., Ltd, Bangkok	6,8 %
— Thai Plastic Bags Industries Co., Ltd, Nakhonpathom	5,8 %
— Produttori esportatori che hanno collaborato non inseriti nel campione	7,9 %
— Tutte le altre società	14,3 %

4. REPUBBLICA POPOLARE CINESE

4.1. Status di società che opera nelle condizioni di un'economia di mercato (MET) e trattamento individuale (IT)

(83) In conformità dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, nel caso di inchieste antidumping riguardanti importazioni provenienti dalla RPC, il valore normale è determinato a norma dei paragrafi da 1 a 6 di tale articolo per i produttori esportatori di cui si è constatata la conformità con i criteri enunciati nell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base. Riassumiamo qui di seguito brevemente, e solo al fine di agevolare il riferimento, tali criteri:

- 1) decisioni riguardanti i prezzi e i costi adottate tenendo conto delle condizioni di mercato e senza l'intervento dello Stato;
- 2) documenti contabili sottoposti ad un audit indipendente, conformemente alle norme internazionali e utilizzati per tutte le finalità previste;
- 3) nessuna distorsione importante è generata dal vecchio sistema di economia pianificata;
- 4) la certezza giuridica e la stabilità sono garantite da leggi riguardanti il fallimento e la proprietà; e
- 5) operazioni di cambio effettuate ai tassi di mercato.

(84) 108 dei produttori esportatori cinesi che hanno cooperato e sono stati presi in considerazione per il campionamento hanno sollecitato lo status di società che opera nelle condizioni di un'economia di mercato a norma

dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base ed hanno riempito il modulo di richiesta a tal fine entro i termini prescritti. Solo tre società hanno chiesto di beneficiare di un trattamento individuale ed hanno inviato il modulo di domanda sopra citato parzialmente compilato, secondo quanto richiesto. Per quanto riguarda le dieci società oggetto dell'inchiesta, la Commissione si è recata nei loro locali al fine di ottenere tutte le informazioni ritenute necessarie e di verificare tutti i dati comunicati nella domanda volta ad ottenere lo status di società che opera nelle condizioni di un'economia di mercato.

(85) Si è concluso che, dei dieci produttori esportatori cinesi oggetto dell'inchiesta, sette hanno dimostrato di rispettare i cinque criteri indicati nell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base e potevano pertanto beneficiare dello status MET, mentre per uno dei produttori esportatori si è deciso che non poteva ottenere tale status.

(86) È inoltre risultato che due dei rimanenti produttori esportatori cinesi oggetto dell'inchiesta e un produttore esportatore non inserito nel campione avevano fornito informazioni false e fuorvianti ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base.

(87) Due produttori esportatori non hanno dichiarato i loro rapporti reciproci nelle rispettive risposte al modulo di richiesta di status MET e al questionario antidumping e uno di essi ha presentato prove false per nascondere in parte i rapporti in atto.

(88) In tale contesto occorre rilevare che è prassi costante della Commissione esaminare se un gruppo di società collegate soddisfi nel suo insieme le condizioni per la concessione del MET. Si tratta di una necessità per evitare che, in caso di adozione di misure, le vendite di un gruppo di società vengano canalizzate attraverso una delle società collegate del gruppo con aliquota di dazio individuale e status di economia di mercato. Pertanto, qualora una controllata o altra società collegata sia un produttore e/o un venditore del prodotto in questione, occorre dichiarare il collegamento di tutte queste società per garantire che, in caso di adozione di misure, le società collegate ricevano un unico margine di dumping. Inoltre tutte le società collegate coinvolte nella produzione o nella vendita del prodotto in questione devono rispondere al modulo di richiesta dello status MET, affinché si possa verificare se esse soddisfano anche ai criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c) del regola-

mento di base. Anche tutti i produttori collegati devono rispondere al questionario.

(89) In questo caso, pur avendo entrambe le società adempiuto all'obbligo di presentare il modulo di richiesta dello status MET, le società collegate hanno cercato di nascondere i loro rapporti. Non essendo stati dichiarati rapporti, una delle due società collegate non è stata sottoposta ad inchiesta insieme all'altra inserita nel campione, come sarebbe stato normale. Le informazioni comunicate alla Commissione non hanno consentito un'inchiesta corretta su tutte le compagnie collegate del gruppo. Di conseguenza non si è potuto stabilire che il gruppo, nel suo insieme, soddisfaceva alle condizioni per la concessione del MET.

(90) Sia il produttore esportatore sottoposto ad inchiesta che la società a lui collegata (un produttore coinvolto nella produzione e vendita del prodotto in questione) sono stati dichiarati produttori esportatori che non hanno collaborato.

(91) A carico della restante società è risultato che nella risposta al questionario aveva consapevolmente fornito informazioni errate e nel corso della visita di verifica aveva falsificato fatture di esportazione, come descritto al successivo considerando 112. Si è ritenuto che, a seguito della dichiarazione di esportatori che non ha collaborato, la decisione in merito alla richiesta di status MET non fosse pertinente, perché in tali circostanze non si poteva calcolare un margine individuale per questa società.

(92) I produttori esportatori interessati e l'industria comunitaria hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni in merito alle conclusioni sopra indicate.

(93) Il produttore esportatore cinese di cui al considerando 85 non ha potuto dimostrare di rispettare i primi tre criteri sopra indicati e si è visto quindi rifiutare lo status di società che opera nelle condizioni di un'economia di mercato. Risulta dall'inchiesta vertente su tale società e sulle società collegate che questo gruppo comprende due entità produttrici, una società cinese ed una filiale cinese della società madre stabilita a Hong Kong. La società non ha potuto provare che la gestione di tale filiale non era influenzata dallo Stato cinese. Inoltre, nella licenza della

società produttrice cinese si stabilisce che una percentuale minima della produzione deve essere esportata. La società ha dichiarato di poter ottenere dalle autorità locali le autorizzazioni di vendere sul mercato interno (in altri termini di poter ottenere una licenza non soggetta alla restrizione). Non ha tuttavia fornito prove a sostegno di tale affermazione e non ha presentato una domanda volta ad eliminare tale restrizione manifesta della licenza, né ha modificato lo statuto del quale figura il requisito in materia di esportazione. Di conseguenza, si è stabilito che la società non ha fornito prove sufficienti della sua capacità di vendere liberamente e adeguandosi ai segnali del mercato, in particolare di poter effettuare vendite sul mercato interno. Tale restrizione è dovuta ad un intervento significativo dello Stato, sotto forma di una licenza di esportazione che limita l'attività della società al mercato dell'esportazione.

(94) Da quanto precede deriva che anche la domanda di trattamento individuale presentata da tale società è stata respinta poiché non soddisfa il criterio enunciato nell'articolo 9, paragrafo 5, lettera b), del regolamento di base, vale a dire la libera determinazione dei prezzi all'esportazione e delle quantità esportate.

(95) Per quanto riguarda il secondo criterio, considerando che la filiale della società madre stabilita a Hong Kong era gestita secondo il sistema della contabilità di cassa, si è ritenuto che i suoi conti non rispettavano il principio della competenza secondo le norme contabili internazionali («IAS»). D'altro canto, la mancata separazione tra le transazioni di questa filiale e quelle dell'altra società produttrice solleva seri dubbi quanto all'esattezza dei conti delle due entità, in particolare per quanto riguarda i costi. Di conseguenza, il secondo criterio non si può considerare rispettato.

(96) Per quanto riguarda i diritti di utilizzazione del suolo e l'edificio industriale di questa filiale, la società non ha chiaramente stabilito il modo in cui essi sono stati acquisiti, né se sono soggetti ad ammortamento. Per questo motivo, il terzo criterio non può essere considerato rispettato, poiché la società non ha provato la mancanza di distorsione provocata dal vecchio sistema di economia pianificata in rapporto con i diritti di utilizzazione del suolo e l'acquisizione degli immobili industriali.

(97) Per quanto riguarda un altro produttore esportatore cinese, la sua licenza e il suo statuto contengono una clausola secondo la quale la totalità della produzione della società è destinata all'esportazione. La società era

pertanto soggetta ad un obbligo di esportazione durante il periodo di inchiesta, per cui la Commissione ha in primo luogo stabilito che questa società non era libera di adottare le sue decisioni commerciali in funzione dei segnali provenienti dal mercato e che pertanto non era rispettato il primo criterio per beneficiare dello status di società che opera nelle condizioni di un'economia di mercato. La società in questione ha tuttavia presentato elementi di prova dai quali risulta l'eliminazione di tale restrizione nel marzo 2006. La società ha inoltre giustificato la decisione di non effettuare vendite sul mercato interno prima e durante il periodo di inchiesta fornendo prove che tale decisione era stata adottata unicamente in funzione della situazione della società e delle sue prospettive commerciali e non derivava quindi da un intervento dello Stato, nonostante il fatto che il requisito relativo all'esportazione figurava nella licenza. Nella misura in cui la clausola dell'esportazione è stata soppressa dalla licenza della società e la società ha fornito la prova che la restrizione apparente era già obsoleta prima della sua soppressione, la società soddisfa il primo criterio per ottenere lo status di società che opera nelle condizioni di un'economia di mercato.

(98) Il governo cinese e vari esportatori hanno asserito che la Commissione ha deciso solo in merito allo status MET delle società inserite nel campione e non ha quindi considerato le richieste di MET di circa 100 società non inserite nel campione. Nella loro denuncia sostengono che la Commissione è obbligata a decidere caso per caso sulle richieste di MET presentate, indipendentemente dall'inserimento o meno dell'esportatore nel campione.

(99) Occorre innanzitutto rilevare che in questo procedimento la Commissione ha dovuto affrontare un numero straordinariamente elevato di esportatori che collaborano, superiore a 100. In tali circostanze la Commissione ha dovuto garantire l'esecuzione dell'inchiesta con le risorse a disposizione, nel rispetto delle scadenze previste dalla legge e senza compromettere la qualità della valutazione delle richieste di MET.

(100) La Commissione ritiene che nelle vigenti disposizioni in materia di campionamento (articolo 17 del regolamento di base) sia interamente contemplata la situazione delle società che chiedono il MET. È vero che a causa delle caratteristiche del campionamento gli esportatori non vengono valutati individualmente né nei paesi ad economia di mercato né nelle economie in transizione, e che a loro vengono estese le conclusioni ricavate dal campione.

- (101) L'articolo 17 del regolamento di base definisce un metodo generale per trattare situazioni in cui gli esami individuali non si possono più fare a causa del numero elevato di società coinvolte, cioè il ricorso ad un campione rappresentativo. Non vi è motivo di non applicare questo metodo se nel numero elevato di società coinvolte vi sono molte società che chiedono il MET.
- (102) In effetti la richiesta e l'ottenimento o meno del MET/IT da parte di una società inserita nel campione è un problema tecnico, che riguarda solo la metodologia per stabilire il margine di dumping. Esso incide solo sui dati utilizzati per calcolare il dumping, dati della società stessa o dati analoghi per paese. Come in tutti gli altri casi di campionamento, viene calcolata una media ponderata di tutte le società del campione, indipendentemente dal metodo utilizzato per calcolare il dumping relativo a ogni società conseguente alla valutazione MET/IT. Il MET e l'IT non devono quindi impedire l'applicazione delle abituali tecniche di campionamento.
- (103) La logica di fondo del campionamento è l'equilibrio tra le esigenze amministrative di consentire una valutazione del caso in tempo utile ed entro scadenze imperative ed un'analisi quanto più possibile individualizzata. In questo caso si è avuto un numero di richieste di MET così elevato da rendere amministrativamente impossibile l'esame individuale talvolta effettuato in altri casi. Si è quindi ritenuto ragionevole applicare in egual misura a tutte le società non inserite nel campione la media ponderata del margine calcolata su tutte le società inserite nel campione, secondo i criteri di cui al considerando 17 e senza distinzione tra società che hanno ottenuto o meno il MET/IT.
- (104) L'industria comunitaria ha contestato la concessione dello status di società che opera nelle condizioni di un'economia di mercato a cinque delle società menzionate nei paragrafi precedenti.
- (105) L'industria comunitaria ha sostenuto che una delle società che aveva ottenuto tale status è comunemente considerata come una società pubblica e che, dal momento che tale società era stata sino a poco tempo prima uno dei principali gruppi commerciali detenuti dallo Stato, è probabile che essa godesse sempre di una situazione privilegiata nei confronti dello Stato cinese e continuasse a subire l'influenza di quest'ultimo. L'industria comunitaria ha inoltre sottolineato le potenziali conseguenze del trasferimento di attivi dalla vecchia società di Stato verso la società attuale. La Commissione ha verificato i regimi di proprietà e di controllo di tale società ed ha concluso che dal 2002 essa è gestita da investitori privati senza controllo dello Stato. La Commissione ha inoltre esaminato il trasferimento di attivi provenienti dalla società pubblica e ha potuto verificare che questo si è svolto nelle condizioni di un'economia di mercato. Nessuno degli elementi di prova recati ha quindi messo in questione tali conclusioni. L'industria comunitaria ha inoltre indicato che, dal momento che la società aveva beneficiato di una sovvenzione all'esportazione, non poteva ottenere lo status di società che operava nelle condizioni di un'economia di mercato. Orbene, né l'importo, né la natura di questa sovvenzione giustificano un rifiuto di tale status.
- (106) Per quanto riguarda un'altra società che aveva ottenuto lo status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato, l'industria comunitaria ha richiesto che tale status le sia rifiutato per il fatto che le sue esportazioni sono state fabbricate in gran parte nel quadro di contratti in conto lavorazione con la società soprammenzionata. Tuttavia, essendosi constatato che tale società soddisfaceva i criteri per la concessione dello status in questione, non vi sono motivi per ritenere che la società non soddisfi tali criteri per il fatto che ricorre a questo tipo di contratti tra le due società.
- (107) Per una terza società riconosciuta come società operante nelle condizioni di un'economia di mercato, l'industria comunitaria ha sostenuto che, poiché questa società non aveva ancora realizzato profitti, non poteva operare nelle condizioni di un'economia di mercato. La Commissione ha tuttavia ritenuto che tale situazione non è anormale durante la fase di avvio ed è assolutamente compatibile con le condizioni di un'economia di mercato. L'industria comunitaria ha inoltre sostenuto che l'esistenza, durante il periodo di inchiesta, di una clausola che impone un livello minimo di esportazioni nella licenza della società era incompatibile con il primo criterio. La Commissione ritiene tuttavia che ciò non ha comportato un'effettiva restrizione durante il periodo di inchiesta, in primo luogo poiché la restrizione non figurava più nella licenza del 2005 e in secondo luogo poiché la percentuale di vendite all'esportazione è sempre stata nettamente superiore alla soglia specificata nella vecchia licenza, e ciò significa che la restrizione era già obsoleta. Infine, l'industria comunitaria si è basata sull'osservazione di un verificatore riguardante la valorizzazione delle

materie prime da parte di questa terza società, denunciando la scarsa affidabilità dei suoi conti. La Commissione ritiene tuttavia che il fatto che la società abbia adottato misure volte a rettificare la situazione in seguito a questa osservazione del verificatore conferma che la sua contabilità è soggetta ad un audit indipendente ed è affidabile.

gomenti avanzati dagli esportatori e dall'industria comunitaria sono già stati esaminati in precedenza.

4.2. Mancata collaborazione delle società all'inchiesta

(108) Per quanto riguarda una quarta società che ha ottenuto lo status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato, l'industria comunitaria ha sostenuto che vi è stata ingerenza statale nella politica di gestione delle risorse umane della società nella misura in cui i contratti di lavoro erano soggetti all'approvazione dell'amministrazione locale. Questa approvazione riguardava tuttavia solo la struttura del contratto tipo e non il contenuto specifico delle sue disposizioni, cosicché non è stata considerata come ingerenza statale.

(112) Alla Commissione sono pervenuti vari addebiti a carico della società di cui alla seconda parte del considerando 86, che contestano la validità delle informazioni ottenute dalla Commissione tramite l'inchiesta in loco, la richiesta di MET e la risposta al questionario. Dalle verifiche degli addebiti è in effetti risultato che le fatture di esportazione presentate durante le verifiche in loco dovevano essere state alterate per simulare un prezzo all'esportazione molto più elevato.

(109) L'industria comunitaria ha infine contestato la concessione dello status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato a una quinta società il cui statuto prevedeva, durante il periodo di inchiesta, una clausola che imponeva l'esportazione della totalità della produzione. La società commercializzava tuttavia il prodotto in questione sul mercato interno cinese prima e durante il periodo di inchiesta. Nel 2005, la società ha eliminato qualunque restrizione dal suo statuto, cosicché non sussistono più motivi di rifiutarle lo status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato.

(113) Le prove sono state esibite alla società, che ha contestato la conclusione che fossero sufficienti a ritenere che non aveva collaborato all'inchiesta ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base. Essa non è stata tuttavia in grado di spiegare le differenze tra i documenti ed è stato quindi confermato che in questo procedimento doveva essere considerata società che non collabora. In effetti, viste le caratteristiche della mancata collaborazione (comunicazione di informazioni errate e falsificazione di documenti, oltre al momento della scoperta, cioè proprio al termine dell'inchiesta) le informazioni fornite da questa società devono essere totalmente respinte, poiché non si può escludere che tale comportamento abbia invalidato anche altre informazioni e documenti presentati.

(110) I due produttori esportatori cinesi citati ai considerando da 87 a 90, di cui è stato dichiarato che non hanno collaborato, hanno contestato le conclusioni dei servizi della Commissione secondo le quali dovevano essere considerati non collaboranti e non dovevano ottenere il MET. Le società tuttavia non hanno fornito spiegazioni convincenti o elementi atti a confutare le prove di cui dispone la Commissione, raccolte nel corso delle visite di verifica in loco nei locali di una delle società. È stato quindi confermato che in questo procedimento dovevano essere considerati produttori che non collaborano e di conseguenza non dovevano ottenere il MET.

4.3. Valore normale

4.3.1. *Determinazione del valore normale applicabile ai produttori esportatori che beneficiano dello status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato*

(111) Il comitato consultivo è stato consultato e le parti direttamente interessate sono state informate. I principali ar-

(114) Delle sette società riconosciute come operanti nelle condizioni di un'economia di mercato, tre presentavano vendite interne globalmente rappresentative ma, considerando la non corrispondenza tra i tipi di prodotti venduti sul mercato interno e quelli venduti all'esportazione, il valore normale ha dovuto essere calcolato per queste società secondo il metodo sopra descritto. Anche per le quattro società che non avevano vendite interne rappresentative il valore normale ha dovuto essere stabilito ricorrendo allo stesso metodo.

- (115) Per le tre società aventi vendite interne rappresentative, sono stati utilizzati i profitti realizzati nel quadro delle operazioni commerciali normali, nonché le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali interne collegate alle loro vendite.
- (116) Per le quattro restanti società che hanno ottenuto lo status in questione e che non avevano vendite interne rappresentative, l'importo delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali è stato determinato in funzione della media di tali spese per le tre società che hanno realizzato vendite interne rappresentative.
- (117) Poiché un solo produttore esportatore cinese con status MET dichiarava vendite interne globali con profitti del prodotto simile, un margine di profitto ragionevole, determinato sulla base dei profitti di quest'unica società sulle vendite interne della stessa categoria di prodotti è stato utilizzato per calcolare il valore normale per le quattro società che non avevano vendite interne, a norma dell'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base.
- 4.3.2. *Determinazione del valore normale applicabile ai produttori esportatori che non beneficiano dello status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato*
- a) Paese analogo
- (118) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, nelle economie in fase di transizione e per i produttori esportatori che non beneficiano dello status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato il valore normale deve essere stabilito sulla base del prezzo o del valore costruito in un paese analogo.
- (119) L'avviso di apertura del procedimento proponeva gli Stati Uniti come paese analogo appropriato ai fini della determinazione del valore normale per la RPC. La Commissione invitava tutte le parti interessate a commentare tale scelta.
- (120) Varie parti interessate hanno formulato commenti, proponendo la Malaysia, la Thailandia, l'Indonesia o l'India come paese analogo. La Commissione disponeva già di informazioni concernenti alcuni produttori malesi e thailandesi per la loro cooperazione alla presente inchiesta. Altre società conosciute sono state inoltre contattate negli Stati Uniti, in Indonesia e in India al fine di determinare se questi paesi potevano essere individuati come paese analogo. Una sola società americana e due società indiane hanno manifestato la loro intenzione di cooperare, ma nessuno di questi produttori ha risposto al questionario che gli era stato inviato.
- (121) Considerando la mancata cooperazione delle società negli altri paesi analoghi possibili, è stata esaminata l'adequatezza della Malaysia. L'esame ha consentito di stabilire la rappresentatività del mercato malese, nel quale un'ampia gamma di tipi del prodotto in questione sono fabbricati e commercializzati e nel quale il gran numero di fornitori garantiva un livello sufficiente di concorrenza. L'inchiesta ha stabilito che tre produttori esportatori malesi che hanno cooperato e sono stati inseriti nel campione realizzavano vendite interne importanti nel corso di operazioni commerciali normali.
- (122) Dopo la comunicazione della nota informativa della Commissione che proponeva la Malaysia come paese analogo, l'industria comunitaria ha affermato che la Commissione doveva piuttosto scegliere gli Stati Uniti come paese analogo a causa delle piccole dimensioni del mercato interno malese e del livello elevato dei dazi all'importazione vigenti rispetto a quelli degli Stati Uniti.
- (123) L'argomento è stato respinto in considerazione delle importanti vendite interne del prodotto in questione in Malaysia. Si è inoltre constatato che, anche se i dazi all'importazione in Malaysia sono particolarmente elevati (30 %), le numerose importazioni provenienti dai paesi dell'ASEAN beneficiavano di un tasso preferenziale (5 %) simile ai dazi vigenti negli Stati Uniti. È opportuno inoltre notare che, malgrado gli sforzi della Commissione, nessun fabbricante americano del prodotto in questione ha effettivamente cooperato all'inchiesta.

- (124) A causa della mancata cooperazione delle società statunitensi, indiane e indonesiane e dal momento che non è stata constatata alcuna pratica di dumping in Malaysia, tale paese è stato scelto come paese analogo per la RPC.

b) Valore normale

- (125) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale applicabile al produttore esportatore che non beneficia dello status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato è stato stabilito sulla base delle informazioni verificate provenienti dal produttore del paese analogo, vale a dire i prezzi pagati o da pagare sul mercato interno malese per le vendite di categorie di prodotti considerate come effettuate nel corso di operazioni commerciali normali, applicando il metodo chiarito in precedenza. Se necessario, questi prezzi sono stati adeguati in modo da garantire un confronto equo con i tipi di prodotti esportati verso la Comunità dal produttore cinese interessato.

- (126) Di conseguenza, il valore normale è stato determinato calcolando la media ponderata del prezzo delle vendite interne, nel corso di operazioni commerciali normali, a clienti non collegati da parte di produttori cooperanti in Malaysia con vendite interne rappresentative.

4.4. Prezzi all'esportazione

- (127) I produttori esportatori cinesi hanno effettuato le loro vendite all'esportazione verso la Comunità sia direttamente ad importatori indipendenti sia con l'intermediazione di società commerciali collegate stabilite a Hong Kong o nella Comunità. I prezzi all'esportazione sono stati determinati applicando il metodo generale sopra indicato. Per quanto riguarda le vendite effettuate attraverso società commerciali collegate di Hong Kong, è stato applicato un adeguamento a titolo delle commissioni a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i), del regolamento di base, con l'indicazione che tali società commerciali collegate agivano in qualità di commissionarie. L'importo corrispondente alle commissioni è stato calcolato sulla base delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali della società commerciale e di un margine di profitto fissato al 3 % sulla base delle informazioni raccolte presso operatori commerciali indipendenti di Hong Kong.

4.5. Confronto

- (128) Il confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione è stato effettuato su una base franco fabbrica, come

sopra esposto, e sono stati applicati gli adeguamenti ritenuti opportuni a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

- (129) Un produttore esportatore cinese ha sollecitato un adeguamento in applicazione dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), del regolamento di base, per tenere conto del valore di mercato della differenza nei livelli di commercio tra le vendite all'esportazione e alcune delle vendite realizzate sul mercato interno. Gli importi fatti valere dalla società non sono stati tuttavia documentati attraverso la corrispondente differenza dei livelli di prezzo nel mercato interno; l'adeguamento non è stato quindi concesso.

4.6. Margini di dumping

- (130) I margini di dumping, espressi come percentuale del prezzo CIF all'importazione alla frontiera comunitaria prima dell'imposizione del dazio, sono i seguenti:

— Cedo (Shanghai) Limited e Cedo (Shanghai) Household Wrappings Co., Ltd, Shanghai	7,4 %
— Chun Yip Plastics (Shenzhen) Ltd, Shenzhen	14,8 %
— Huizhou Jun Yang Plastics Co, Huizhou	4,8 %
— Jinguan Longhai Plastic Packing Co Ltd, Jinguan	5,1 %
— Sunway Kordis (Shanghai) Ltd e Shanghai Sunway Polysell Ltd, Shanghai	4,8 %
— Suzhou Guoxin Group Co. Ltd, Suzhou Guoxin Group Taicang Yihe Import & Export Co., Ltd, Taicang Dongyuan Plastic Co., Ltd e Suzhou Guoxin Group Taicang Giant Packaging Co., Ltd, Taicang	7,8 %
— Zhong Shan Qi Yu Plastic Products Co., Ltd, Zhongshan	5,7 %
— Produttori esportatori che hanno cooperato e inseriti nel campione che non hanno ottenuto il trattamento individuale e produttori esportatori che hanno cooperato non inseriti nel campione	8,4 %
— Wuxi Jiayihe Packaging Co., Ltd e Wuxi Bestpac Packaging Co., Ltd Wuxi (non inseriti nel campione)	12,8 %
— Tutte le altre società	28,8 %

- (131) È stato calcolato un margine di dumping per la società inserita nel campione che ha collaborato, ma non ha ottenuto lo status di società operante nelle condizioni di un'economia di mercato e si è vista rifiutare anche il trattamento individuale, come visto in precedenza, al fine di calcolare una media del margine di dumping per tutto il campione. La società tuttavia non otterrà un'aliquota di dazio individuale, come descritto nel successivo considerando 227, poiché non ha ottenuto il MET o l'IT.

E. PREGIUDIZIO

1. PRODUZIONE COMUNITARIA

- (132) Nella Comunità, i prodotti in questione sono fabbricati da centinaia di produttori: l'industria è estremamente frammentata ed è composta essenzialmente da PMI.
- (133) Durante il periodo di inchiesta la produzione comunitaria è stata calcolata basandosi sul consumo comunitario stimato secondo il metodo spiegato nei successivi considerando 158 e 159. Le importazioni nella Comunità, registrate da Eurostat, sono state sottratte dalla cifra del consumo. La differenza, corrispondente alla produzione, è stata adeguata se necessario sulla base delle informazioni fornite dalle associazioni nazionali dei fabbricanti. Da questo risultato sono state successivamente sottratte le quantità corrispondenti alla produzione delle società che non rientravano nella definizione dell'industria comunitaria enunciata nel precedente considerando 153. Il risultato finale del calcolo è stato una produzione comunitaria totale di 1 175 000 tonnellate.
- (134) Alcuni produttori esportatori, importatori e dettaglianti hanno sostenuto che la produzione dell'industria comunitaria rappresentava meno del 25 % della produzione comunitaria totale, per cui era opportuno chiudere la procedura per mancanza di sostegno sufficiente. Questa affermazione si basava sull'argomento secondo il quale, secondo un'importante società di studi di mercato, l'AMI⁽¹⁾, la quantità stimata di pellicola di polietilene estrusa utilizzata per fabbricare il prodotto simile era superiore alla cifra della produzione comunitaria sulla quale si basa la stima del livello di sostegno.
- (135) L'AMI fornisce alcune informazioni riguardanti l'industria della pellicola di polietilene nei due seguenti rapporti, cui alcune parti fanno riferimento:

— Polyethylene film extruders, 6^a edizione (ISBN 1 90418812 5), e

— Polyethylene film industry in Europe, 7^a edizione (ISBN 1 90418817 6).

- (136) L'AMI ha autorizzato la Commissione, su sua richiesta, a citare estratti delle due relazioni sopra indicate. È opportuno rilevare che, nella «Nota dell'editore» che figura in queste relazioni, l'AMI specifica chiaramente che «non può essere considerata giuridicamente responsabile di qualunque errore od omissione nelle informazioni pubblicate, sia che questi errori od omissioni siano stati inseriti accidentalmente, per negligenza o per qualunque altra ragione, né può essere ritenuta responsabile della situazione delle imprese e società menzionate». Inoltre, la Commissione è stata autorizzata a citare informazioni ricavate dalle relazioni sopra citate con riserva dell'indicazione della clausola specifica seguente: «[AMI] non può essere considerata responsabile di qualunque interpretazione erronea delle sue informazioni da parte di qualunque contatto dell'industria in rapporto con [la Commissione] né per l'interpretazione dei dati [dell'AMI] effettuata dalla Commissione europea».
- (137) È inoltre opportuno notare che, anche se l'AMI fornisce alcune informazioni riguardanti l'industria della pellicola di polietilene nelle due relazioni sopra citate, non fornisce alcuna stima dell'importanza del mercato per il prodotto oggetto dell'inchiesta nella Comunità in quanto tale. Le relazioni dell'AMI stimano nel modo seguente le applicazioni finali della pellicola di polietilene estrusa⁽²⁾:

Categoria di prodotto	% delle applicazioni finali della pellicola di polietilene
i) Pellicola laminata/coestrusa	8,2 %
ii) Altri tipi di pellicola	6,8 %
iii) Pellicola retrattile	13,8 %
iv) Pellicola estensibile	14,4 %
v) Agricoltura/co-struzione	8,0 %
vi) Pellicola in rotoli	15,3 %
vii) Sacchi ad alta resistenza	7,5 %
viii) Sacchi per rifiuti	5,8 %
ix) Sacchi da asporto	8,3 %
x) Altri sacchi e sacchetti	11,9 %
Totale	100 %

⁽¹⁾ Applied Market Information Ltd, indirizzo Internet: www.amiplastics.com

⁽²⁾ AMI, Polyethylene film extruders, 6^a edizione, pag. 12.

- (138) Le relazioni dell'AMI ⁽¹⁾ non specificano i metodi seguiti per il calcolo delle cifre della produzione o del consumo delle materie prime. Le relazioni stimano il consumo europeo di polietilene per l'estrusione di pellicole di plastica, secondo quanto definito nel considerando 139, a 7 699 000 tonnellate nel 2004. Le cifre della produzione definite dall'AMI si intendono di fatto, come l'inchiesta ha stabilito, in termini di flusso di produzione, nella fattispecie la quantità di polietilene trattata da un estrusore. Per quanto riguarda la produzione di sacchi e sacchetti, queste cifre di produzione comprendono anche le quantità di rifiuti industriali (rifiuti di taglio, di avvio e altra pellicola estrusa in quantità insufficiente), che sono effettivamente riciclati nel processo produttivo. Il riciclaggio di questi rifiuti comporta di fatto un doppio conteggio, poiché una certa quantità di materia prima inizialmente vergine viene reintrodotta nel processo di estrusione più volte.
- (139) L'AMI esprime tutte le cifre della produzione come percentuali che rappresentano le applicazioni finali del consumo di polietilene per l'estrusione di pellicola in Europa. La relazione comprende i seguenti paesi: Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Benelux (Belgio, Paesi Bassi e Lussemburgo), Scandinavia (Danimarca, Finlandia, Norvegia e Svezia), Spagna e altri paesi dell'Europa occidentale (Austria, Irlanda, Grecia, Portogallo e Svizzera) e centrale (Polonia, Ungheria, Romania, Repubbliche ceca e slovacca) ⁽²⁾. Alcuni Stati membri non sono compresi nell'analisi, vale a dire l'Estonia, la Lettonia, la Lituania, Malta e Cipro, mentre sono comprese Svizzera, Norvegia e Romania, anche se non sono interessate dalla presente inchiesta.
- (140) Nella misura in cui la copertura geografica delle cifre dell'AMI differisce da quella della Comunità, è opportuno innanzitutto determinare il consumo di polietilene per l'estrusione nella Comunità. A tale riguardo, due fornitori comunitari di resina di polietilene hanno indicato che il consumo di questa resina per l'estrusione di pellicola andava da 6 100 000 a 6 500 000 tonnellate nella Comunità nel 2004. Le quantità sotto menzionate sono pertanto state calcolate sulla base di questo ambito di consumo.
- (141) Le parti indicate nel considerando 134 hanno affermato che le categorie vi), viii), ix) e x) della lista che figura nel considerando 137 dovevano essere inserite nei prodotti oggetto dell'inchiesta, sia integralmente, sia in parte.
- (142) Sembra evidente che la categoria «sacchi da asporto» rientra nella definizione del prodotto oggetto dell'inchiesta per le sue caratteristiche fisiche; essa rappresenta l'8,3 % (da 506 300 a 539 500 tonnellate) delle utilizzazioni finali. È inoltre probabile che una parte della categoria dei sacchi per rifiuti, pari al 5,8 % (da 353 800 a 377 000 tonnellate) delle utilizzazioni finali, non risponda alla definizione, poiché questa categoria comprende verosimilmente sacchi aventi uno spessore superiore a 100 micron, che devono pertanto essere esclusi dai calcoli.
- (143) Alcune parti hanno sostenuto che sino a concorrenza del 65 %, la categoria denominata «pellicola in rotoli» (che rappresenta il 15,3 % ⁽³⁾ delle utilizzazioni finali totali) concordava con la definizione del prodotto oggetto dell'inchiesta. È opportuno ricordare che, secondo la stessa AMI, la categoria comprende utilizzazioni come quella delle pellicole utilizzate nelle lavanderie o a fini di igiene, per l'imballaggio della carta igienica e per la protezione generale delle superfici. L'elenco delle utilizzazioni comprende d'altro canto esplicitamente il termine «pellicola», in modo che tali applicazioni non rientrano nella categoria dei sacchi e sacchetti; inoltre, le verifiche effettuate sul posto durante l'inchiesta negli impianti di sette fabbriche di produzione di cinque produttori comunitari in due paesi hanno dimostrato che la «pellicola in rotoli», ottenuta mediante estrusione esterna, non era utilizzata per la fabbricazione del prodotto simile. Le visite di verifica effettuate nei locali di ventuno produttori esportatori nei tre paesi in questione non hanno fornito elementi probanti in grado di avvalorare l'argomento invocato secondo il quale la pellicola in rotoli, ottenuta mediante estrusione esterna, è utilizzata nella fabbricazione del prodotto in questione. Tenuto conto di quanto precede, l'argomento secondo il quale una parte importante della categoria «pellicola in rotoli» è da ricomprendere nella produzione del prodotto simile nella Comunità è stato respinto.
- (144) Alcune parti ritengono inoltre che la categoria di utilizzazione finale definita nella relazione «altri sacchi e sacchetti», che rappresenta l'11,9 % ⁽⁴⁾ dell'insieme delle utilizzazioni finali, deve essere inserita nelle cifre della produzione comunitaria. È opportuno rilevare che le parti in questione non hanno recato elementi di prova a sostegno di tale affermazione in termini di quantità. Nella pubblicazione «AMI's guide to the polyethylene industry in Europe» questa categoria è definita «altre pellicole» nelle cifre di produzione per paese e non è definita come corrispondente ai sacchi e sacchetti a questo livello. Anche se l'AMI non indica quali prodotti ricomprende nella categoria «altri sacchi e sacchetti», è opportuno che almeno tutti i prodotti che non rispondono alla descrizione siano esclusi dalle stime. Una delle parti ha sostenuto, a tale proposito, che la categoria «altri sacchi e sacchetti» comprendeva anche le pellicole utilizzate per

⁽¹⁾ AMI, Polyethylene film extruders, 6^a edizione, pag. 10.

⁽²⁾ AMI, Polyethylene film extruders, 6^a edizione, pag. 7.

⁽³⁾ AMI, Polyethylene film extruders, 6^a edizione, pag. 12.

⁽⁴⁾ AMI, Polyethylene film extruders, 6^a edizione, pag. 6.

il «confezionamento FFS» di alimenti, ovvero «confezionamento form, fill and seal» (forma, riempimento e sigillatura), che è un tipo di confezionamento mediante il quale i sacchi sono confezionati, riempiti e sigillati in un processo integrato. Gli impianti FFS sono di solito interamente automatizzati. Questo prodotto non è venduto in quanto sacco o sacchetto e le importazioni di questo prodotto non rientrano nei codici NC 3923 21 00, 3923 29 10 e 3923 29 90. Nella misura in cui le stime fornite dalle parti interessate riguardanti la parte del prodotto oggetto dell'inchiesta in questa categoria di prodotti variavano tra il 15 % e il 100 % e non erano sostenute da elementi di prova, non è stato possibile realizzare una stima precisa della proporzione di questa categoria da inserire nel prodotto oggetto dell'inchiesta. Vista la mancanza di informazioni debitamente documentata in materia, è stato pertanto ritenuto ragionevole prendere in considerazione il 50 % di questa categoria ai fini dei calcoli. La produzione per questa categoria è pertanto stimata tra 363 000 e 387 000 tonnellate.

- (145) Alcune parti hanno sostenuto che sino a 1 000 000 di tonnellate di materiale riciclato sarebbero utilizzate per la produzione del prodotto simile. Secondo l'AMI, circa 1 000 000 di tonnellate⁽¹⁾ di materiale rigenerato sono in effetti impiegate nell'estrazione di polietilene. L'AMI non precisa tuttavia a quali categorie particolari di prodotti tale uso può essere imputato. Risulta inoltre dalle visite di verifica che l'offerta di materiale riciclato dopo il consumo è molto limitata sul mercato, mentre i rifiuti industriali generati in corso di produzione sono effettivamente riciclati. È opportuno rilevare a tale proposito che i rifiuti industriali sono già inseriti nelle cifre della produzione quando sono utilizzati come materia prima vergine, per cui qualunque nuova presa in considerazione di questa quantità nella produzione genererebbe un doppio conteggio. L'inchiesta ha mostrato che il materiale riciclato dopo il consumo serve principalmente alla fabbricazione dei sacchi per rifiuti. Alcune parti hanno sostenuto che sino al 25 % della materia prima per questa categoria di prodotto simile consiste di materiali riciclati dopo il consumo. Secondo le informazioni comunicate dalle parti interessate, ciò rappresenterebbe il 20 % della produzione di questi sacchi. Nella misura in cui tale quantità non è stata ancora inserita nella stima dell'AMI relativa alle utilizzazioni di questo prodotto, è opportuno aggiungerla a questa stima della produzione. Un adeguamento corrispondente al 20 % è stato quindi applicato alla quantità di sacchi per rifiuti, vale a dire una produzione supplementare del prodotto in questione che va da 88 000 a 94 000 tonnellate.

- (146) Il volume totale della produzione calcolato in questo modo, sulla base delle stime presentate nei considerando da 135 a 145, si stabilisce in un ambito compreso tra

1 311 000 e 1 398 000 tonnellate di prodotto oggetto dell'inchiesta. Tuttavia questa stima comprende interamente i sacchi per rifiuti ed è opportuno ricordare che alcuni di questi sacchi, aventi uno spessore superiore a 100 micron, non corrispondono alla definizione del prodotto. L'ambito sopra citato costituisce pertanto una sovraestimazione della produzione.

- (147) Per ottenere la cifra corrispondente alla produzione comunitaria, è opportuno sottrarre dai risultati sopra menzionati la produzione delle società che non rientrano nell'industria comunitaria, vale a dire 119 000 tonnellate. La produzione comunitaria che risulta da questo calcolo si situa pertanto tra 1 193 000 e 1 279 000 tonnellate di produzione del prodotto oggetto dell'inchiesta. La stima della produzione comunitaria, stabilita a 1 240 000 tonnellate al momento dell'apertura del procedimento si situa in questo ambito e la soglia del 25 % relativa al sostegno della procedura è rispettata per quanto riguarda il valore superiore.
- (148) Dall'analisi precedente risulta chiaramente che le informazioni cui hanno fatto riferimento alcune parti menzionate nel considerando 134 non consentono di confutare la stima effettuata dalla Commissione della produzione comunitaria del prodotto oggetto dell'inchiesta cui fa riferimento il successivo considerando 150.
- (149) Tenuto conto di quanto precede, gli argomenti fatti valere da queste parti e riguardanti un insufficiente sostegno del procedimento hanno dovuto essere respinti.

2. DEFINIZIONE DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

- (150) Al momento dell'apertura del procedimento, la produzione accumulata dei ventinove produttori comunitari all'origine della denuncia ammontava a 331 500 tonnellate, vale a dire il 26,7 % della produzione comunitaria totale di 1 240 000 tonnellate misurata in quella fase. La produzione accumulata dei produttori comunitari che si sono opposti al procedimento rappresentava meno della metà del livello di sostegno sopra menzionato.
- (151) Si è inoltre rilevato che altre ventuno società, con una produzione totale di 302 000 tonnellate, sostenevano la denuncia. Pertanto i produttori comunitari che sostenevano la denuncia rappresentavano più del 50 % della produzione comunitaria totale di 1 240 000 tonnellate.

⁽¹⁾ AMI, Polyethylene film extruders, 6^a edizione, pag. 10.

(152) Nel corso dell'inchiesta, cinque dei produttori comunitari all'origine della denuncia non hanno cooperato all'inchiesta. Allo stesso tempo, altri sette produttori che sostenevano la procedura hanno pienamente cooperato all'inchiesta.

(153) Altre tre società che hanno cooperato sono state escluse dalla definizione dell'industria comunitaria, cosicché la loro produzione non è stata presa in considerazione per stabilire la produzione comunitaria, considerando che una società importava quantità notevoli dal suo esportatore collegato in Cina, mentre le altre due società importavano quantità notevoli rispetto alla loro produzione nella Comunità provenienti dai paesi interessati. Anche una quarta società che si era opposta alla procedura e non aveva cooperato all'inchiesta in quanto produttore comunitario è stata esclusa dalla definizione dell'industria comunitaria, poiché tale società aveva un produttore esportatore collegato in uno dei paesi interessati e importava volumi significativi del prodotto in questione nella Comunità rispetto alla sua produzione nella Comunità stessa.

(154) Alcune parti hanno sostenuto che la società British Polyethylene Industries plc («BPI»), che si era opposta alla procedura, era stata esclusa dalla definizione dell'industria comunitaria e pertanto anche dal totale della produzione comunitaria, mentre un'altra società che sosteneva la procedura, Cedo Ltd, era stata inserita, anche se entrambe le società avevano una situazione analoga producendo sia nella Comunità che nei paesi interessati. È opportuno osservare a tale proposito che queste due società hanno ricevuto lo stesso trattamento e sono state entrambe escluse per i motivi esposti nel precedente considerando 153.

(155) Alcune parti hanno obiettato che due dei produttori comunitari inseriti nel campione andavano esclusi dalla definizione di industria comunitaria perché importavano notevoli quantità del prodotto in questione originario della RPC e della Thailandia. A tale riguardo va osservato innanzitutto che i produttori importatori comunitari vengono tradizionalmente esclusi dalla definizione di industria comunitaria se sono protetti dagli effetti del dumping o se ne traggono vantaggi, mentre non vengono esclusi se si accerta che sono stati costretti a ricorrere alle importazioni in misura temporanea e limitata a causa dell'abbassamento dei prezzi sul mercato comunitario. In questo caso le importazioni totali delle due società durante il periodo di inchiesta rappresentavano l'1 % e lo 0,1 % della rispettiva produzione totale. Considerati i modesti quantitativi in gioco, i due produttori comunitari possono rientrare nella definizione di industria comuni-

taria ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base. Per tali motivi l'obiezione è stata respinta.

(156) I 24 produttori comunitari all'origine della denuncia e gli altri sette produttori che hanno cooperato all'inchiesta costituiscono l'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, e dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base. Queste società rappresentano insieme una produzione di circa 358 000 tonnellate, vale a dire il 31 % della produzione comunitaria misurata durante l'inchiesta.

(157) È opportuno rilevare che altre nove società, che rappresentano una produzione di 57 000 tonnellate, hanno espresso il loro sostegno alla procedura ma, non avendo potuto cooperare pienamente all'inchiesta, non sono state inserite nella definizione dell'industria comunitaria.

3. CONSUMO COMUNITARIO

(158) Il consumo comunitario apparente è stato calcolato sulla base dei dati contenuti nella denuncia presentata dai produttori denunciati. La Commissione si è basata sulle informazioni commerciali relative a più mercati fornite dai denunciati, nonché sui dati derivati dalle informazioni fornite da due agenzie commerciali. Le informazioni raccolte e riguardanti i mercati belga, francese, italiano, lussemburghese, olandese e spagnolo sono stati quindi utilizzati per estrapolare il consumo comunitario negli altri Stati membri.

(159) Dall'analisi sopra descritta risulta che il consumo comunitario è aumentato del 6 % nel corso del periodo osservato, passando da 1 582 000 tonnellate nel 2001 a 1 674 000 tonnellate durante il periodo di inchiesta. I dati, espressi in tonnellate, sono indicati qui di seguito:

Consumo	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
1 000 tonnellate	1 582	1 618	1 653	1 670	1 674
Indice	100	102	104	105	106

Fonte: Denuncia.

4. IMPORTAZIONI PROVENIENTI DAI PAESI INTERESSATI

4.1. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni interessate

(160) La Commissione ha esaminato se, a norma dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base, era opportuno procedere ad una valutazione cumulativa delle importazioni di alcuni sacchi e sacchetti di plastica originari dei paesi in questione. Questo articolo dispone che gli effetti delle importazioni di un prodotto proveniente da due o più paesi simultaneamente oggetto di inchieste antidumping possono essere valutati cumulativamente, solo se è accertato a) che il margine di dumping stabilito per le importazioni di ciascun paese è superiore a quello minimo definito nell'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base e che il volume delle importazioni da ciascun paese non è trascurabile e b) che la valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni oggetto di dumping è opportuna alla luce delle condizioni della concorrenza tra i prodotti importati e tra questi ultimi e il prodotto comunitario simile.

(161) Dal momento che il margine di dumping globale determinato per la Malaysia è inferiore al 2 %, vale a dire al di sotto del livello minimo, le importazioni provenienti da tale paese sono state escluse dalla valutazione cumulativa. I margini di dumping calcolati per quanto riguarda le importazioni dalla RPC e dalla Thailandia sono, dal canto loro, superiori al livello minimo del 2 % fissato nell'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base. È opportuno quindi constatare che il volume delle importazioni originarie dalla RPC e dalla Thailandia non è trascurabile nella misura in cui, durante il periodo di inchiesta, la quota di mercato era pari al 14,4 % per le importazioni dalla RPC ed al 4 % per quelle provenienti dalla Thailandia.

(162) Per quanto riguarda le condizioni di concorrenza, l'inchiesta ha mostrato che i prodotti importati dalla RPC e dalla Thailandia erano simili per l'insieme delle loro caratteristiche fisiche essenziali. Questi elementi consentono di affermare che i sacchi e sacchetti di plastica importati dalla RPC e dalla Thailandia erano interscambiabili e, durante il periodo considerato, sono stati com-

mercializzati nella Comunità attraverso circuiti di distribuzione comparabili in condizioni commerciali simili. Le tendenze osservate per le importazioni originarie dei due paesi sono simili in termini di prezzi e di volumi e in entrambi i casi sono stati rilevati livelli significativi di sottoquotazione dei prezzi. Si ricorda inoltre che il prodotto importato è risultato identico ai sacchi e sacchetti in plastica prodotti nella Comunità ed è quindi soggetto ad identiche condizioni di concorrenza.

(163) Alla luce di quanto precede, si ritiene che tutte le condizioni indicate nell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base siano presenti e che le importazioni provenienti dalla RPC e dalla Thailandia debbano pertanto essere oggetto di una valutazione cumulativa.

5. VOLUME DELLE IMPORTAZIONI INTERESSATE E QUOTA DI MERCATO

(164) Secondo le cifre di Eurostat, il volume delle importazioni in regime di dumping del prodotto in questione proveniente dalla RPC e dalla Thailandia è aumentato di circa il 40 %, passando da 219 000 tonnellate nel 2001 a 307 000 tonnellate durante il periodo di inchiesta. Questo forte aumento delle importazioni nel periodo considerato ha assorbito il 96 % dell'aumento del consumo verificatosi sul mercato comunitario nel corso dello stesso periodo.

(165) Le importazioni del prodotto in questione sono state tutte dichiarate sotto il codice NC ex 3923 21 00 (sacchi e sacchetti in polimeri di etilene). Le importazioni che rientrano nei codici NC ex 3923 29 10 (sacchi e sacchetti in policloruro di vinile) ed ex 3923 29 90 (sacchi e sacchetti in altre materie plastiche) non sono stati presi in considerazione nel calcolo poiché, secondo le informazioni disponibili, non vi è stata produzione di sacchi e sacchetti composti prevalentemente, in termini di peso, da materiali diversi dal polietilene; non vi sono quindi per il momento importazioni del prodotto in questione catalogate sotto tali codici NC.

Importazioni cumulate	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
In 1 000 di tonnellate	219	239	288	299	307
Indice	100	109	132	137	140

- (166) Nel periodo considerato, la quota del mercato comunitario relativa alle importazioni in regime di dumping provenienti dalla RPC e dalla Thailandia è aumentata del 33 %, passando dal 13,8 % nel 2001 al 18,3 % durante il periodo di inchiesta.

Quota di mercato	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Cumulate	13,8 %	14,8 %	17,4 %	18,0 %	18,3 %
Indice	100	107	126	130	133

6. PREZZI DELLE IMPORTAZIONI INTERESSATE E SOTTOQUOTAZIONI DEI PREZZI

- (167) Le informazioni sui prezzi riportate qui di seguito sono state calcolate a partire dai dati Eurostat relativi ai volumi di importazione determinati secondo il metodo sopra descritto. Queste informazioni hanno dimostrato che tra il 2001 e il periodo di inchiesta, i prezzi medi cif delle importazioni originarie dalla RPC e dalla Thailandia sono diminuiti del 14 %. I prezzi hanno raggiunto il loro livello più basso nel 2003 e sono quindi aumentati leggermente sino al periodo di inchiesta. Non hanno tuttavia recuperato il loro livello del 2001 e del 2002 e sono restati sostanzialmente bassi.

Prezzi delle importazioni in EUR/kg	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Cumulati	1,42	1,25	1,09	1,16	1,22
Indice	100	88	77	82	86

- (168) Per determinare la sottoquotazione dei prezzi delle importazioni in questione, la Commissione ha analizzato le informazioni comunicate durante l'inchiesta dai produttori esportatori e dai produttori comunitari inseriti nel campione. Si trattava di confrontare, per ciascun tipo di prodotto, i prezzi CIF alla frontiera comunitaria effettivamente praticati dai produttori esportatori, adeguati in base ai successivi costi all'importazione, con i prezzi di vendita medi ponderati corrispondenti per i clienti indipendenti dell'industria comunitaria, adeguati a livello franco fabbrica.
- (169) Tale confronto ha mostrato che, durante il periodo di inchiesta, secondo i tipi di prodotti definiti nel questionario e su una base media ponderata, questi prodotti originari dei paesi in questione sono stati commercializzati nella Comunità a prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria, comportando una sottoquotazione compresa tra il 4,1 % e il 37,9 %.

7. SITUAZIONE ECONOMICA DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

7.1. Osservazioni preliminari

- (170) A norma dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza sull'industria comunitaria delle importazioni oggetto di dumping ha comportato una valutazione di tutti i fattori e indici economici pertinenti che hanno influito sulla situazione di questa industria durante il periodo considerato. Questa analisi è stata realizzata per le società inserite nel campione (cfr. sopra). I risultati dell'industria, misurati sulla base di fattori come i prezzi, i salari, gli investimenti, la redditività, il rendimento degli investimenti, i flussi di liquidità e l'attitudine a mobilitare capitali, sono stati determinati a partire da informazioni comunicate dalle società inserite nel campione. Tuttavia, al fine di disporre di un panorama completo della situazione dell'industria comunitaria, quando erano

disponibili per un determinato indicatore informazioni affidabili riguardanti questa industria nel suo insieme, anche tali informazioni sono state fornite nelle pagine seguenti. Sono quindi stati presi in considerazione per l'industria comunitaria nel suo insieme anche fattori pertinenti per la determinazione del pregiudizio, come la quota di mercato, il volume delle vendite, l'occupazione, la capacità di produzione, gli stock e la produzione.

7.2. Capacità di produzione, produzione, utilizzazione della capacità

- (171) Nel periodo considerato, le capacità di produzione dell'industria comunitaria sono aumentate di 66 000 tonnellate, pari al 17 %. Nel corso dello stesso periodo, la produzione è aumentata solo del 9 %. Il tasso di utilizzazione delle capacità dell'industria comunitaria è quindi diminuito del 6 %.

Produzione — 1 000 tonnellate	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Produzione	328	346	353	359	358
Indice	100	105	107	109	109
Capacità di produzione	399	423	444	463	465
Indice	100	106	111	116	117
Utilizzazione della capacità di utilizzazione in %	82	82	80	78	77
Indice	100	99	97	94	94

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

7.3. Stock

- (172) Sei produttori non inseriti nel campione non hanno potuto fornire informazioni coerenti sui loro stock, a causa dell'insufficienza delle cifre tratte dai loro sistemi di gestione degli stock per il prodotto simile. I dati di queste società non sono quindi stati presi in considerazione per l'analisi degli stock durante il periodo considerato. L'analisi è stata realizzata a partire dalle informazioni fornite dai produttori del campione e da 20 produttori non inseriti nel campione.

Stock	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Tonnellate	24 110	26 446	26 757	25 016	28 994
Indice	100	110	111	104	120

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

- (173) Durante il periodo di inchiesta gli stock di prodotti finiti rappresentavano circa l'8 % del volume di produzione totale dell'industria comunitaria. Il livello degli stock di chiusura dell'industria comunitaria è aumentato dapprima dell'11 % nel 2003 ed è quindi diminuito di 7 punti percentuali nel 2004, prima di risalire di 20 punti percentuali durante il periodo di inchiesta rispetto al 2001.

7.4. Volume delle vendite, quota di mercato e crescita

- (174) Il volume delle vendite realizzato dall'industria comunitaria è aumentato del 10 % nel periodo considerato. Ha raggiunto il suo livello massimo nel 2004, per diminuire in seguito leggermente durante il periodo di inchiesta. L'aumento proporzionale globale è stato superiore all'aumento del consumo totale che era del 6 %.

Volume delle vendite	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Tonnellate	308 068	330 103	334 818	341 701	338 940
Indice	100	107	109	111	110

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

- (175) La quota di mercato dell'industria comunitaria è aumentata del 4 % nel periodo considerato. Dopo un primo aumento del 5 % tra il 2001 e il 2002, è rimasta immutata sino al 2004, mostrando una leggera diminuzione durante il periodo di inchiesta. Nello stesso tempo, il consumo comunitario è aumentato del 6 % nel periodo considerato. L'industria comunitaria è stata quindi in grado di trarre vantaggio dalla crescita del mercato verificatasi tra il 2001 e il periodo di inchiesta.

Quota di mercato	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
%	19,5 %	20,4 %	20,3 %	20,5 %	20,2 %
Indice	100	105	104	105	104

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

7.5. Occupazione, produttività e salari

- (176) L'occupazione è diminuita dell'1 % nell'industria comunitaria nel corso del periodo considerato. Nello stesso periodo la sua produttività, misurata in termini di produzione per persona occupata per anno è aumentata del 10 %.

	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Numero di lavoratori	3 325	3 353	3 381	3 338	3 302
Indice	100	101	102	100	99
Produttività: produzione per lavoratore	99	103	104	108	108
Indice	100	104	105	109	109

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

- (177) Nel periodo considerato, il costo totale annuo della manodopera per lavoratore è aumentato del 7 % dopo un aumento dell'8 % tra il 2001 e il 2004, i salari medi sono quindi diminuiti dell'1 % tra il 2004 e il periodo di inchiesta.

	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Costo totale della manodopera per lavoratore in EUR	32 801	34 507	34 794	35 533	35 217
Indice	100	105	106	108	107

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

7.6. Prezzi di vendita

- (178) Il prezzo di vendita netto medio dei produttori dell'industria comunitaria inseriti nel campione è diminuito da 1,50 EUR al kg nel 2001 a 1,47 EUR al kg durante il periodo di inchiesta. I prezzi sono dapprima diminuiti del 4 % nel 2002, poi del 2 % nel 2003. Tra il 2003 e il 2004, sono leggermente aumentati dello 0,7 % ed hanno avuto un nuovo aumento del 3,5 % durante il periodo di inchiesta. Questa relativa stabilità dei prezzi deve essere valutata alla luce dell'evoluzione dei prezzi delle materie prime in forte aumento (23 %).

	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Prezzo di vendita a clienti indipendenti della Comunità in EUR/kg	1,50	1,44	1,41	1,42	1,47
Indice	100	96	94	95	98

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

7.7. Redditività

- (179) Nel corso del periodo considerato, la redditività delle vendite, nella Comunità, dei produttori comunitari inseriti nel campione a clienti indipendenti è diminuita dell'82 %. Durante gli anni 2001 e 2002, le società comunitarie inserite nel campione hanno potuto mantenere un livello di redditività sostenibile. Tuttavia, tra il 2002 e il periodo di inchiesta, la redditività è notevolmente e costantemente diminuita, arrivando solo all'1,1 % durante il periodo di inchiesta, per cui molte società inserite nel campione hanno registrato perdite.

	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Redditività	6,3 %	6,9 %	4,0 %	2,5 %	1,1 %
Indice	100	110	63	40	17

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

7.8. Investimenti e rendimento degli investimenti

- (180) Gli investimenti annui dell'industria comunitaria destinati alla fabbricazione del prodotto simile sono diminuiti del 30 % durante il periodo considerato, passando da circa 16 milioni di euro a meno di 12 milioni di euro.

	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Investimenti (1 000 EUR)	16 474	20 956	11 363	16 830	11 507
Indice	100	127	69	102	70

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

- (181) Il rendimento degli investimenti dei produttori comunitari inseriti nel campione, cioè l'indicatore che esprime l'utile al lordo delle imposte in percentuale del valore contabile residuo medio, in apertura e chiusura dell'esercizio contabile, delle attività impiegate nella produzione del prodotto simile, è notevolmente diminuito a causa del calo della redditività. Mentre il rendimento degli investimenti è rimasto stabile tra il 2001 e il 2002, esso è poi fortemente diminuito stabilizzandosi al 6 % durante il periodo di inchiesta, il che rappresenta un decremento totale dell'84 % tra il 2001 e il periodo di inchiesta.

	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Rendimento degli investimenti (%)	37 %	37 %	20 %	12 %	6 %
Indice	100	100	54	32	16

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

7.9. Flusso di cassa

- (182) I produttori comunitari inseriti nel campione hanno registrato un flusso di cassa netto derivante dalle loro attività operative nel periodo considerato. Tuttavia, se espresso come percentuale del fatturato, il flusso di cassa netto è nettamente diminuito in percentuale, particolarmente durante il periodo di inchiesta, in linea con la diminuzione della redditività.

	2001	2002	2003	2004	Periodo di inchiesta
Flusso di cassa (in 1 000 EUR)	14 965	23 307	17 652	17 598	4 706
Indice	100	156	118	118	31

Fonte: Risposte dell'industria comunitaria al questionario.

7.10. Capacità di raccogliere fondi

- (183) L'industria comunitaria è composta essenzialmente da piccole e medie imprese. Di conseguenza, la sua capacità di raccogliere fondi è leggermente diminuita nel corso del periodo considerato, in particolare alla fine, quando la redditività ha avuto un forte calo.

7.11. Ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping o di sovvenzione

- (184) L'industria comunitaria non si trovava in una situazione nella quale doveva riprendersi dagli effetti di precedenti pratiche di dumping o di sovvenzione.

7.12. Entità del margine di dumping

- (185) L'incidenza sull'industria comunitaria del margine di dumping effettivo è notevole, se si tiene conto del volume e dei prezzi delle importazioni provenienti dalla RPC e dalla Thailandia.

portazioni del prodotto considerato nella Comunità. Inoltre, sempre nel corso del periodo di inchiesta, i prezzi di vendita delle importazioni del prodotto in questione erano molto più bassi di quelli dell'industria comunitaria (una differenza che andava dal 4,1 % al 37,9 %). Di conseguenza, l'industria comunitaria è stata costretta ad abbassare i suoi prezzi, sino a raggiungere quasi il punto di pareggio.

- (187) Risulta quindi che la situazione dell'industria comunitaria si è degradata durante il periodo considerato. L'industria comunitaria ha subito una diminuzione sostanziale di 5,2 punti percentuali della sua redditività, attestandosi quasi al punto di pareggio durante il periodo di inchiesta. Nello stesso tempo, il rendimento degli investimenti è diminuito di 31 punti percentuali e i flussi di cassa sono diminuiti del 69 %. Inoltre, l'utilizzazione delle capacità è calata del 5 %, i prezzi di vendita del 2 %, l'occupazione dell'1 %, gli investimenti del 30 %, mentre gli stock di fine esercizio sono aumentati del 20 %; la capacità di raccogliere capitali si è progressivamente deteriorata.

8. CONCLUSIONI RELATIVE AL PREGIUDIZIO

- (186) L'esame dei fattori sopra menzionati dimostra che il volume e la quota di mercato delle importazioni in dumping sono fortemente aumentati tra il 2001 e il periodo di inchiesta. Il loro volume è infatti aumentato del 40 % nel periodo considerato e la loro quota di mercato ha raggiunto il 18,3 % durante il periodo di inchiesta. È opportuno rilevare che, durante tale periodo, le importazioni rappresentavano circa il 57 % dell'insieme delle im-

- (188) Le capacità di produzione dell'industria comunitaria sono certamente aumentate in qualche misura durante il periodo considerato, ma quest'evoluzione deve essere ricollocata nel contesto della produzione comunitaria totale, che ha subito le ripercussioni della chiusura di un certo numero di società con una capacità di produzione superiore a 140 000 tonnellate. L'industria comunitaria ha aumentato le sue capacità mediante l'acquisizione di beni strumentali presso le società interessate dalle chiusure.

- (189) Alla luce di quanto precede, si è concluso che l'industria comunitaria si trova in una situazione economica e finanziaria difficile e ha subito un notevole pregiudizio, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5 del regolamento di base.

F. NESSO DI CAUSALITÀ

1. INTRODUZIONE

- (190) A norma dell'articolo 3, paragrafi 6 e 7, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni in regime di dumping originarie della Thailandia e della RPC hanno causato all'industria comunitaria un pregiudizio che può essere considerato come importante. Sono stati presi in considerazione anche i fattori noti diversi dalle importazioni in regime di dumping che avrebbero potuto contemporaneamente provocare un pregiudizio all'industria comunitaria, in modo tale che, l'eventuale pregiudizio causato da questi fattori non sia attribuito alle importazioni in questione.

2. EFFETTO DELLE IMPORTAZIONI OGGETTO DI DUMPING

- (191) Tra il 2001 e il periodo di inchiesta, le importazioni in regime di dumping originarie della RPC e della Thailandia sono aumentate del 40 % in volume. Parallelamente, la quota di mercato di queste importazioni è aumentata dal 13,8 % nel 2001 al 18,3 % durante il periodo di inchiesta. I prezzi all'importazione da questi paesi sono fortemente diminuiti durante il periodo considerato e i prodotti sono stati commercializzati a prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria durante il periodo di inchiesta, generando una sottoquotazione compresa tra il 4,1 % e il 37,9 %.
- (192) Questa sottoquotazione risulta, in generale, da una politica di fissazione dei prezzi che non tiene conto dell'insieme dei costi della catena di commercializzazione.
- (193) Il forte aumento in volume delle importazioni effettuate a prezzi di dumping molto bassi e l'aumento della loro quota di mercato nel corso del periodo considerato sono coincisi con il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria durante lo stesso periodo, in particolare per quanto riguarda la redditività, i prezzi di vendita, gli stock di chiusura, gli investimenti, l'utilizzazione delle capacità, i flussi di cassa, la capacità di raccogliere fondi e la redditività degli investimenti.
- (194) Si è concluso pertanto che le pressioni esercitate dalle importazioni in questione hanno svolto un ruolo determinante nel pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

3. EFFETTO DI ALTRI FATTORI

3.1. Risultati ottenuti dagli altri produttori comunitari

- (195) Per quanto riguarda il volume delle vendite degli altri produttori comunitari si osserva una diminuzione del 7,1 % in volume e del 7,8 % in quote di mercato tra il 2001 e il periodo di inchiesta. Nessun elemento indica che i prezzi degli altri produttori comunitari erano inferiori a quelli delle società comunitarie che hanno cooperato, né che la loro situazione generale era diversa. Di conseguenza, si è concluso che i prodotti fabbricati e venduti dagli altri produttori comunitari non hanno contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

3.2. Importazioni provenienti da altri paesi terzi

- (196) Secondo le cifre di Eurostat, il volume delle importazioni originarie di altri paesi terzi (ad esempio Malaysia, Turchia, India e Indonesia) è aumentato del 22 % durante il periodo in questione e ha raggiunto un livello di circa 231 000 tonnellate nel periodo di inchiesta. Ciò corrisponde a una quota di mercato del 13,8 %. Nello stesso periodo, i prezzi di queste importazioni sono diminuiti dell'11 % (passando da 1,66 EUR/kg nel 2001 a 1,48 EUR/kg nel corso del periodo di inchiesta). È opportuno tuttavia rilevare che il prezzo medio di queste importazioni era superiore a quello delle importazioni originarie delle RPC e della Thailandia nel corso del periodo di inchiesta e persino leggermente superiore a quello dell'industria comunitaria. Si è concluso pertanto che le importazioni originarie di altri paesi terzi non hanno realmente contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

3.3. Prezzi delle materie prime

- (197) Alcune parti hanno sostenuto che il prezzo del polietilene è sempre stato inferiore in Asia che non nell'UE. L'evoluzione dei prezzi del polietilene mostra tuttavia che i prezzi delle materie prime in Asia hanno fluttuato sia al di sopra che al di sotto dei prezzi europei corrispondenti nel corso del periodo in questione. Dalle cifre presentate da queste parti e riguardanti la situazione nella RPC risulta che la differenza del prezzo medio per le materie prime tra la RPC e l'UE è diminuito dal 20,3 % al 12,3 % tra il 2001 e il 2004, mentre la differenza del prezzo medio per il prodotto finito è aumentata dallo 0,7 % al 14,8 %. Nella misura in cui l'evoluzione dei prezzi delle materie prime avrebbe dovuto ridurre lo scarto di prezzo del prodotto finito piuttosto che farlo aumentare, l'inchiesta ha dimostrato che non vi era una correlazione logica tra l'evoluzione del prezzo delle materie prime e il prezzo del prodotto finito esportato verso la Comunità. Al contrario, la situazione dell'industria comunitaria era relativamente buona nel 2001, quando la differenza di prezzo era maggiore, ma si era nettamente degradata nel 2004 e durante il periodo di inchiesta, anni nei quali la differenza di prezzo era molto inferiore. Si deve quindi concludere che la differenza tra i prezzi delle materie prime non può essere considerata come un fattore che ha contribuito in modo significativo al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(198) Alcune parti hanno inoltre affermato che il pregiudizio dell'industria comunitaria non era dovuto alle importazioni in regime di dumping, ma all'aumento dei prezzi del polietilene nella Comunità durante il periodo in questione. È opportuno rilevare in proposito che i prezzi del polietilene sono effettivamente aumentati in media nel corso del periodo considerato. L'industria comunitaria non ha tuttavia potuto ripercuotere questo aumento sui prezzi di vendita. Tale rigidità dei prezzi si spiega con il massiccio e simultaneo afflusso di importazioni provenienti dalla RPC e dalla Thailandia a prezzi di dumping in netta sottoquotazione rispetto a quelli dell'industria comunitaria che, in media, non consentono neppure di coprire i costi di produzione in RPC e in Thailandia. Alla luce di quanto precede, è opportuno concludere che tali importazioni in regime di dumping hanno esercitato forti pressioni sull'industria comunitaria, impedendole di compensare l'aumento dei prezzi delle materie prime trasferendoli sui prezzi di vendita.

(199) Infine, occorre ricordare che l'inchiesta relativa al nesso di causalità deve consentire di stabilire se le importazioni oggetto di dumping (in termini di prezzo e di volumi) hanno causato un pregiudizio significativo all'industria comunitaria o se questo pregiudizio significativo risulta da altri fattori. Per quanto riguarda i prezzi, l'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base precisa che occorre dimostrare che il livello di prezzo delle importazioni in regime di dumping provoca un pregiudizio. La disposizione fa riferimento quindi solo alla differenza tra i livelli dei prezzi delle importazioni oggetto di dumping e quello dei prezzi praticati dall'industria comunitaria. Il regolamento non impone quindi di analizzare i fattori che influenzano il livello dei prezzi all'importazione, come il livello del costo della manodopera, il livello dei prezzi delle materie prime o il livello delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali.

(200) Ciò è confermato inoltre dalla formulazione dell'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base, che menziona i fattori noti diversi dalle importazioni oggetto di dumping. In effetti, nell'elenco degli altri fattori noti citati in questo articolo non figura nessun fattore che influenza il livello di prezzo delle importazioni oggetto di dumping. Riassumendo, se le esportazioni sono effettuate in regime di dumping e anche se hanno beneficiato di un'evoluzione favorevole dei prezzi delle materie prime, è difficile spiegare come tale fluttuazione dei prezzi di questi fattori di produzione potrebbe costituire un altro fattore di pregiudizio.

(201) Di conseguenza, l'analisi dei fattori che influenzano il livello di prezzo delle importazioni oggetto di dumping,

si tratti di differenze dei prezzi delle materie prime o di altri elementi, non può essere determinante e tale analisi andrebbe oltre i requisiti stabiliti dal regolamento di base. Considerando questi elementi, gli argomenti riguardanti i prezzi delle materie prime sono respinti.

4. CONCLUSIONI SUL NESSO DI CAUSALITÀ

(202) Il degrado della situazione dell'industria comunitaria è coinciso con il brusco aumento delle importazioni provenienti dalla RPC e dalla Thailandia e con la forte sottoquotazione dei prezzi provocata da tali importazioni.

(203) Per quanto riguarda le importazioni provenienti da altri paesi terzi, considerando la loro quota di mercato inferiore, durante il periodo di inchiesta, a quella delle importazioni in questione e soprattutto il loro prezzo medio superiore a quello delle importazioni in questione e anche a quello dell'industria comunitaria durante lo stesso periodo, si conclude che gli effetti di questi altri fattori non hanno potuto realmente contribuire al pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Inoltre, la differenza dei prezzi delle materie prime tra la Comunità e i paesi interessati non ha avuto alcuna incidenza sul deterioramento della situazione dell'industria comunitaria in termini di redditività, di risultati e di riduzione della quota di mercato e di fatto avrebbe dovuto contribuire positivamente alla situazione dell'industria comunitaria.

(204) Nessun altro fattore suscettibile di aver recato pregiudizio all'industria comunitaria durante questo periodo è stato fatto valere dalle parti interessate né è stato individuato nel corso dell'inchiesta.

(205) Tenuto conto della precedente analisi, secondo la quale gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria comunitaria sono stati chiaramente distinti e separati dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, l'inchiesta ha confermato che questi altri fattori non sono in grado di confutare il fatto che il pregiudizio stimato debba essere attribuito alle importazioni in regime di dumping.

(206) Si è concluso pertanto che le importazioni oggetto di dumping provenienti dalla RPC e dalla Thailandia hanno causato un pregiudizio significativo all'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base.

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

- (207) A norma dell'articolo 21 del regolamento di base, si è esaminato se, malgrado le conclusioni relative al dumping pregiudizievole, esistevano motivi impellenti per concludere che non era nell'interesse della Comunità adottare misure in questo caso particolare. È stato pertanto esaminato l'impatto di possibili misure su tutte le parti interessate dalla presente procedura.

1. INTERESSE DELL'INDUSTRIA COMUNITARIA

- (208) L'adozione di misure dovrebbe consentire di evitare nuove distorsioni e di ristabilire una concorrenza equa sul mercato. L'industria comunitaria è competitiva e vitale, come attesta la sua situazione nel 2001, anno durante il quale si trovava relativamente in buona salute malgrado la forte concorrenza a livello mondiale. L'istituzione di misure dovrebbe pertanto consentirle di aumentare la sua quota di mercato e i suoi prezzi di vendita e, pertanto, di raggiungere livelli di redditività ragionevoli necessari per migliorare la sua situazione finanziaria. Ciò lo porrà inoltre in grado di continuare a investire nei suoi impianti produttivi, al fine di garantire la sopravvivenza dell'industria comunitaria.

- (209) D'altro canto, in mancanza di misure antidumping, è probabile che la situazione già precaria dell'industria comunitaria continuerebbe a degradarsi. Essa non sarebbe in grado di effettuare gli investimenti necessari per far concorrenza in modo efficace alle importazioni in regime di dumping provenienti dai paesi terzi in questione. Alcune società si vedrebbero costrette a cessare la loro produzione e a licenziare i lavoratori entro breve tempo. I 3 300 posti di lavoro diretti nell'industria comunitaria che ha cooperato sarebbero minacciati. L'insieme della produzione comunitaria dei sacchi e sacchetti rappresenta circa 12 000 posti di lavoro, principalmente nelle PMI. La chiusura degli impianti produttivi comunitari renderebbe la Comunità più dipendente dai fornitori non comunitari.

- (210) Di conseguenza, si è concluso che l'istituzione di misure antidumping permetterebbe all'industria comunitaria di riprendersi dagli effetti negativi del dumping che ha subito e sarebbe quindi nell'interesse di quest'ultima.

2. INTERESSE DEGLI IMPORTATORI-OPERATORI COMMERCIALI INDIPENDENTI E DEI DETTAGLIANTI

- (211) La Commissione ha inviato il questionario a quattro importatori-operatori commerciali indipendenti inseriti nel

campione, che rappresentano il 9 % delle vendite totali alle importazioni originarie dei paesi interessati. Solo due di loro, che rappresentano il 3 % del totale delle importazioni che provengono da questi paesi, hanno risposto. Gli importatori indipendenti che hanno cooperato hanno indicato che, se fossero istituite misure, il prezzo di vendita del prodotto in questione aumenterebbe e ciò obbligherebbe i consumatori a pagare più caro il prodotto stesso, cosicché l'effetto dei dazi sarebbe di fatto subito dai consumatori. A tale proposito, pertanto, l'impatto negativo per gli importatori indipendenti sarebbe limitato.

- (212) Il prodotto in questione è in larga misura distribuito dal commercio al dettaglio. Alcuni tipi di prodotti, come i sacchi per provviste e i sacchi da asporto, sono distribuiti direttamente ai clienti in alcuni paesi della Comunità, mentre in altri sono venduti, così come i sacchi per prodotti congelati, per pannolini o per rifiuti. È opportuno notare che attualmente alcuni Stati membri, come il Regno Unito, non obbligano i consumatori a pagare i sacchi da asporto monouso.

- (213) Risulta dall'inchiesta che le argomentazioni riguardanti le ripercussioni finanziarie di un dazio antidumping sui vari operatori, in particolare sul settore della vendita al dettaglio, sono nettamente esagerate. Secondo alcuni dettaglianti, un dazio fissato al 10 % comporterebbe un sovraccosto di 220 milioni di EUR all'anno per il solo settore della distribuzione. L'inchiesta ha tuttavia dimostrato che, dal momento che il valore doganale totale delle importazioni in questione è pari a circa 375 milioni di EUR, l'effetto di un dazio medio pari al 10 % ammonterebbe a soli 38 milioni di EUR circa all'anno in tutta la Comunità. Risulta inoltre dalle risposte al questionario fornite dai dettaglianti che in media gli acquisti del prodotto in questione rappresentano meno dello 0,1 % del loro fatturato. Pertanto, un dazio antidumping di questo livello comporterebbe solo un aumento minimo dei loro costi. Inoltre, una certa parte di questo costo supplementare sarebbe ripartita su vari livelli della catena distributiva. L'argomento proposto dai dettaglianti è stato quindi respinto.

- (214) Gli stessi dettaglianti hanno affermato che non solo per alcuni tipi del prodotto interessato l'offerta dell'industria comunitaria era inesistente, ma anche che essa non disponeva delle capacità sufficienti per soddisfare la totalità della domanda comunitaria. È opportuno in proposito sottolineare che, per quanto riguarda l'offerta di sacchi e sacchetti, l'introduzione di misure antidumping non avrà come effetto di porre un termine alle importazioni provenienti dai paesi interessati, ma semplicemente di ristabilire condizioni di concorrenza equa per tutti sul mercato. Le importazioni di sacchi e sacchetti

continueranno a garantire in parte l'approvvigionamento sul mercato comunitario. L'industria comunitaria ha inoltre capacità di produzione sufficienti a soddisfare qualunque aumento della domanda. In ogni caso, sarà sempre possibile importare anche tutti i tipi di sacchi e sacchetti di plastica presso paesi terzi non colpiti da tali misure. Questi argomenti sono quelli stati respinti.

- (215) Un'associazione di dettaglianti che raccoglie fondi a fini caritativi ha sostenuto che l'introduzione di un dazio, quale che sia il livello, nuocerebbe in modo sproporzionato alle loro attività di beneficenza considerando che i sacchi acquistati sono distribuiti gratuitamente ai loro clienti. Hanno inoltre indicato che anche i sacchi impiegati per la raccolta di oggetti da riciclare a fini caritativi sarebbero colpiti dall'introduzione di un dazio antidumping. È opportuno rilevare in proposito che questo tipo di attività di raccolta di fondi, anche a fini di beneficenza, si esercita su una base commerciale. Queste attività sono quindi esposte agli stessi rischi di qualunque altra attività commerciale e devono essere valutate secondo gli stessi principi. L'effetto di un dazio non sarà molto diverso per questi dettaglianti rispetto a qualunque altro commerciante al dettaglio. L'argomento è stato quindi respinto.

3. INTERESSE DEI CONSUMATORI

- (216) Nessuna associazione di consumatori si è manifestata entro il termine precisato nell'avviso di apertura.
- (217) Alcuni importatori hanno sostenuto che l'introduzione di misure antidumping avrebbe per effetto di gonfiare i prezzi fatturati al cliente finale, dal momento che i prezzi di vendita devono essere adeguati per tenere conto dei dazi imposti.
- (218) Orbene, come indicato in precedenza, alcuni commercianti al dettaglio distribuiscono alcune categorie di prodotti gratuitamente ai loro clienti. A meno che tali dettaglianti non modifichino le loro pratiche usuali, i consumatori non subiranno in questi casi specifici l'effetto della misura antidumping.
- (219) Un dazio medio del 10 % genererebbe un aumento medio dei prezzi di 0,086 centesimi per sacco importato e di 0,016 centesimi per quanto riguarda il prezzo unitario dei sacchi venduti nella Comunità (sulla base di un peso

ipotetico di 7 g per sacco). Tale aumento è trascurabile, anche se viene subito solo dai consumatori. Di fatto, l'effetto del dazio sopportato dai consumatori sarà anche inferiore, considerando che questo costo sarà ripartito a vari livelli della catena di distribuzione.

4. DISTORSIONE DELLA CONCORRENZA E DEGLI SCAMBI

- (220) Per quanto riguarda l'incidenza delle eventuali misure sulla concorrenza nella Comunità, i produttori esportatori interessati saranno in grado, grazie alla loro forte posizione sul mercato, di continuare a vendere alcuni sacchi e sacchetti in materia plastica. Se a questo si aggiunge il gran numero di produttori nella Comunità e le importazioni provenienti dai paesi terzi, gli utilizzatori e i dettaglianti dovrebbero continuare a disporre di una vasta scelta di fornitori diversi che vendono il prodotto simile a prezzi ragionevoli.
- (221) Un gran numero di società dovrebbe pertanto essere in grado di soddisfare la domanda sul mercato. Tenuto conto di quanto precede, si è concluso che la concorrenza rimarrà probabilmente forte dopo l'introduzione di misure antidumping.

5. CONCLUSIONI RELATIVE ALL'INTERESSE DELLA COMUNITÀ

- (222) L'introduzione di misure sulle importazioni del prodotto in questione originario della Repubblica popolare cinese e della Thailandia è chiaramente nell'interesse dell'industria comunitaria. Essa consentirà a tale industria di svilupparsi e di riprendersi dal pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping. D'altro canto, se non verranno adottate misure, è probabile che la produzione comunitaria continuerà a diminuire e che altri operatori cesseranno le loro attività. Inoltre, gli importatori e i dettaglianti non saranno particolarmente colpiti da questa misura, considerando che sacchi e sacchetti a prezzi equi saranno sempre disponibili sul mercato, in particolare quelli che sono importati da altri paesi terzi.
- (223) Considerando quanto precede, si conclude che non esiste alcun motivo impellente di non applicare dazi antidumping sulle importazioni di alcuni tipi di sacchi e sacchetti di plastica originari della Repubblica popolare cinese e della Thailandia.

H. MISURE DEFINITIVE

- (224) Tenuto conto delle conclusioni riguardanti il dumping, il pregiudizio derivante e l'interesse della Comunità e conformemente all'articolo 9, paragrafo 4, del regolamento di base, è opportuno introdurre misure definitive anti-dumping sulle importazioni originarie della Repubblica popolare cinese e della Thailandia, al fine di evitare che l'industria comunitaria debba subire un ulteriore pregiudizio derivante dalle importazioni oggetto del dumping.
- (225) Queste misure devono essere istituite a un livello sufficiente ad eliminare il pregiudizio causato da tali importazioni, senza per questo eccedere il margine di dumping constatato. Per calcolare l'importo del dazio necessario ad eliminare gli effetti del dumping che ha causato il pregiudizio, si è considerato che qualunque misura dovrebbe consentire all'industria comunitaria di coprire i propri costi e di ottenere complessivamente un profitto al lordo delle imposte pari a quello che potrebbe ragionevolmente essere ottenuto in normali condizioni di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping, sulle vendite del prodotto simile nella Comunità. Il margine di profitto al lordo delle imposte utilizzato per effettuare questo calcolo era del 6 % del fatturato sulle vendite del prodotto simile, il che rappresenta un buon livello di redditività per l'industria in condizioni normali di concorrenza, che del resto era già stato raggiunto prima del massiccio arrivo delle importazioni oggetto di dumping.
- (226) Le aliquote di dazi individuali precisate nel presente regolamento sono state stabilite sulla base delle conclusioni della presente inchiesta e riflettono la situazione constatata per le società interessate durante l'inchiesta stessa. Tali aliquote dei dazi si applicano pertanto esclusivamente alle importazioni di prodotti originari dei paesi in questione fabbricati da questa società e quindi dalle entità giuridiche specificamente indicate.
- (227) Quanto al produttore esportatore cinese cui sono stati rifiutati il MET e l'IT, la società non dovrebbe ottenere un'aliquota di dazi individuale, anche se le è stato calcolato un margine di dumping, come si è visto al precedente considerando 131. Le importazioni dei prodotti di questa società, esportatore produttore che collabora, sono quindi soggette all'aliquota media di dazio stabilita per gli esportatori non inseriti nei campioni che collaborano, come descritto nel considerando 228.
- (228) Le aliquote dei dazi per gli esportatori che hanno cooperato ma che non sono stati inseriti nel campione corrispondono, per ciascun paese, alla media ponderata dei margini di dumping calcolata per le società che costituiscono il campione, come chiarito nel considerando 54. I prodotti importati fabbricati da qualunque società la cui ragione sociale e il cui indirizzo non sono specificamente menzionati nel dispositivo o negli allegati del presente regolamento, comprese le entità collegate alle società specificamente citate, non possono beneficiare di queste aliquote e saranno soggetti al dazio applicabile a «tutte le altre società».
- (229) Qualunque domanda di applicazione di queste aliquote di dazio antidumping individuali (ad esempio in seguito al cambio di denominazione dell'entità o della creazione di nuove entità di produzione o di vendita) deve essere immediatamente inviata alla Commissione e contenere tutte le informazioni utili, in particolare qualunque modifica delle attività della società collegate alla produzione, alle vendite interne e all'esportazione derivanti da questo cambio di denominazione o della creazione di queste nuove entità di produzione o di vendita. Il regolamento sarà modificato, se del caso, effettuando un aggiornamento dell'elenco delle società che beneficiano dei tassi di dazi individuali. A norma dell'articolo 11, paragrafo 4, del regolamento di base non è possibile avviare un riesame relativo a nuovi esportatori per determinare i margini di dumping individuali nell'ambito di questo procedimento, perché ai produttori esportatori della RPC, della Malaysia e della Thailandia è stato applicato il campionamento. Tuttavia, al fine di garantire parità di trattamento tra i nuovi produttori esportatori e le società non incluse nei campioni che hanno collaborato, si ritiene che occorra una disposizione che estenda il dazio applicabile a tali società ad ogni nuovo produttore esportatore che possa dimostrare di aver diritto a un riesame ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (230) Qualunque richiesta di aggiungere un produttore esportatore supplementare della RPC o della Thailandia agli elenchi che figurano agli allegati I o II del presente regolamento deve essere immediatamente inviata alla Commissione e contenere tutte le informazioni utili, in particolare tutti gli elementi di prova da cui risulti che questa società è conforme ai criteri enunciati nell'articolo 2 del regolamento. Il regolamento sarà modificato, se del caso, aggiornando gli elenchi delle società degli allegati I e II che beneficiano del tasso medio del campione.
- (231) Alla luce di quanto precede, le aliquote del dazio antidumping previsto sono le seguenti:

Paese	Produttore esportatore	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Aliquota del dazio anti-dumping
Repubblica popolare cinese	Cedo (Shanghai) Limited e Cedo (Shanghai) Household Wrappings Co., Ltd, Shanghai	7,4 %	39,0 %	7,4 %
	Jinguan (Longhai) Plastic Packing Co., Ltd, Jinguan	5,1 %	74,6 %	5,1 %
	Sunway Kordis Shanghai e Shanghai Sunway Polysell, Shanghai	4,8 %	37,4 %	4,8 %
	Suzhou Guoxin Group Co., Ltd, Suzhou Guoxin Taicang Yihe Import & Export Co., Ltd, Taicang Dongyuan Plastic Co., Ltd e Suzhou Guoxin Group Taicang Giant Packaging Co., Ltd	7,8 %	61,3 %	7,8 %
	Wuxi Jiayihe Packaging Co., Ltd e Wuxi Bestpac Packaging Co., Ltd, Wuxi	12,8 %	57,8 %	12,8 %
	Zhong Shan Qi Yu Plastic Products Co Ltd, Zhongshan	5,7 %	34,3 %	5,7 %
	Huizhou Jun Yang Plastics Co, Huizhou	4,8 %	30,8 %	4,8 %
	Produttori esportatori che hanno cooperato non inseriti nel campione	8,4 %	49,3 %	8,4 %
	Tutte le altre società	28,8 %	34,3 %	28,8 %
Thailandia	King Pac Industrial Co Ltd, Chonburi e Dpac Industrial Co., Ltd, Bangkok	14,3 %	37,4 %	14,3 %
	Multibax Public Co., Ltd, Chonburi	5,1 %	10,6 %	5,1 %
	Naraipak Co., Ltd e Narai Packaging (Thailand) Ltd, Bangkok	10,4 %	29,7 %	10,4 %
	Sahachit Watana Plastic Industry Co., Ltd, Bangkok	6,8 %	23,9 %	6,8 %
	Thai Plastic Bags Industries Co., Ltd, Nakornpathorn	5,8 %	53,5 %	5,8 %
	Produttori esportatori che hanno cooperato non inseriti nel campione	7,9 %	27,6 %	7,9 %
	Tutte le altre società	14,3 %	37,4 %	14,3 %

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Sono imposti dazi antidumping definitivi sulle importazioni di sacchi e sacchetti di plastica, contenenti in peso almeno il 20 % di polietilene e aventi uno spessore non superiore a 100 micrometri, originari della Repubblica popolare cinese e della Thailandia, di cui ai codici NC ex 3923 21 00, ex 3923 29 10 e ex 3923 29 90 (codici TARIC 3923 21 00 20, 3923 29 10 20 e 3923 29 90 20).

2. Le aliquote del dazio definitivo applicabili al prezzo netto, franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, per i prodotti fabbricati dalle società sottoelencate sono le seguenti:

Paese	Produttore esportatore	Aliquota del dazio antidumping (%)	Codice addizionale TARIC
Repubblica popolare cinese	Cedo (Shanghai) Limited e Cedon (Shanghai) Household Wrappings Co., Ltd, Shanghai	7,4	A757
	Jinguan (Longhai) Plastic Packing Co. Ltd, Jinguan	5,1	A758
	Sunway Kordis (Shanghai) Ltd e Shanghai Sunway Polysell Ltd, Shanghai	4,8	A760
	Suzhou Guoxin Group Co., Ltd, Suzhou Guoxin Group Taicang Yihe Import & Export Co., Ltd, Taicang Dongyuan Plastic Co., Ltd e Suzhou Guoxin Group Taicang Giant Packaging Co., Ltd, Taicang	7,8	A761
	Wuxi Jiayihe Packaging Co., Ltd e Wuxi Bestpac Packaging Co, Ltd, Wuxi	12,8	A763
	Zhong Shan Qi Yu Plastic Products Co., Ltd, Zhongshan	5,7	A764
	Huizhou Jun Yang Plastics Co, Ltd, Huizhou	4,8	A765
	Società elencate nell'allegato I	8,4	A766
	Tutte le altre società	28,8	A999
Thailandia	King Pac Industrial Co., Ltd, Chonburi e Dpac Industrial Co., Ltd, Bangkok	14,3	A767
	Multibax Public Co., Ltd, Chonburi	5,1	A768
	Naraipak Co., Ltd e Narai Packaging (Thailand) Ltd, Bangkok	10,4	A769
	Sahachit Watana Plastic Industry Co., Ltd, Bangkok	6,8	A770
	Thai Plastic Bags Industries Co., Ltd, Nakornpathorn	5,8	A771
	Società elencate nell'allegato II	7,9	A772
	Tutte le altre società	14,3	A999

3. Salvo indicazione contraria, sono applicabili le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Nel caso in cui un nuovo produttore esportatore nella RPC o in Thailandia fornisca alla Commissione elementi di prova sufficienti per stabilire:

- che non ha esportato verso la Comunità i prodotti di cui all'articolo 1, paragrafo 1, nel corso del periodo di inchiesta (dal 1° aprile 2004 al 31 marzo 2005),
- che non è collegato a un esportatore né a un produttore nella RPC o in Thailandia soggetto alle misure antidumping istituite dal presente regolamento, e
- che ha esportato il prodotto in questione nella Comunità dopo il periodo di inchiesta sul quale sono basate le misure o che ha sottoscritto un obbligo contrattuale ed irrevocabile di esportazione di una quantità significativa del prodotto nella Comunità,

il Consiglio, deliberando a maggioranza semplice su proposta della Commissione presentata previa consultazione del comitato consultivo, può modificare l'articolo 1, paragrafo 3, aggiungendo tale nuovo produttore esportatore agli elenchi degli allegati I o II.

Articolo 3

La procedura relativa alle importazioni di alcuni tipi di sacchi e sacchetti di plastica originari della Malaysia è conclusa.

Articolo 4

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

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

Fatto a Bruxelles, addì 25 settembre 2006.

Per il Consiglio

Il presidente

M. PEKKARINEN

ALLEGATO I

PRODUTTORI ESPORTATORI CINESI CHE HANNO COOPERATO NON INSERITI NEL CAMPIONE**Codice aggiuntivo TARIC A766**

BEIJING LIANBIN PLASTIC & PRINTING CO LTD	Beijing
CHANGLE BEIHAI PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Zhuliu
CHANGLE UNITE PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Changle
CHANGLE HUALONG PLASTIC PRODUCTS CO LTD	Changle
CHANGLE SANDELI PLASTIC PRODUCTS CO LTD	Changle
CHANGLE SHENGDA RUBBER PRODUCTS CO., LTD.	Changle
CHANGZHOU HUAGUANG PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Wujin
CHEONG FAT PLASTIC BAGS (CHINA) PRINTING FACTORY	Shenzhen
CHUN HING PLASTIC PACKAGING MANUFACTORY LTD	Hong Kong
CHUN YIP (SHENZHEN) PLASTICS LIMITED	Shenzhen
CROWN POLYETHYLENE PRODUCTS (INT'L) LTD.	Hong Kong
DALIAN JINSHIDA PACKING PRODUCTS CO., LTD	Dalian
DONG GUAN HARBONA PLASTIC & METALS FACTORY CO., LTD.	Dongguan
DONGGUAN CHERRY PLASTIC INDUSTRIAL, LTD	Dongguan
DONGGUAN FIRSTWAY PLASTIC PRODUCTS CO., LTD	Dongguan
DONGGUAN MARUMAN PLASTIC PACKAGING COMPANY LIMITED	Dongguan
DONGGUAN NAN SING PLASTICS LIMITED	Dongguan
DONGGUAN NOZAWA PLASTIC PRODUCTS CO. LTD	Dongguan
DONGGUAN RUI LONG PLASTICS FACTORY	Dongguan
FOSHAN SHUNDE KANGFU PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Shunde
FU YUEN ENTERPRISES CO.	Hong Kong
GOLD MINE PLASTIC INDUSTRIAL LIMITED	Jiangmen
GOOD-IN HOLDINGS LTD.	Hong Kong
HANG LUNG PLASTIC FACTORY (SHENZHEN) LTD	Shenzhen
JIANGMEN CITY XIN HUI HENGLONG PLASTIC LTD.	Jiangmen
JIANGMEN TOPTYPE PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Jiangmen
JIANGMEN XINHUI FENGZE PLASTIC COMPANY LTD.	Jiangmen
JIANGYIN BRAND POLYTHENE PACKAGING CO., LTD.	Jiangyin
JINAN BAIHE PLASTIC PRODUCTS COMPANY LIMITED	Jinan
JINAN CHANGWEI PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Jinan
JINAN CHENGLIN PLASTIC PRODUCTS COMPANY LTD.	Jinan
JINAN MINFENG PLASTIC CO., LTD.	Jinan
JINYANG PACKING PRODUCTS (WEIFANG) CO. LTD	Qingzhou
JUXIAN HUACHANG PLASTIC CO., LTD	Liuguanzhuang

JUXIAN HUAYANG PLASTIC PRODUCTS CO., LTD	Liuguanzhuang
KIN WAI POLY BAG PRINTING LTD.	Hong Kong
LAIZHOU JINYUAN PLASTICS INDUSTRY & TRADE CO., LTD.	Laizhou
LAIZHOU YUANXINYIE PLASTIC MACHINERY CO., LTD.	Laizhou
LICK SAN PLASTIC BAGS (SHENZHEN) CO., LTD.	Shenzhen
LINQU SHUNXING PLASTIC PRODUCTS CO. LTD	Linqu
LONGKOU CITY LONGDAN PLASTIC CORPORATION LTD.	Longkou
NEW CARING PLASTIC MANUFACTORY LTD.	Jiangmen
NEW WAY POLYPAK DONGYING CO., LTD.	Dongying
NINGBO HUASEN PLASTHETICS CO., LTD.	Ningbo
NINGBO MARUMAN PACKAGING PRODUCT CO. LTD.	Ningbo
POLY POLYETHYLENE BAGS AND PRINTING CO.	Hong Kong
QINGDAO NEW LEFU PACKAGING CO., LTD.	Qingdao
RALLY PLASTICS CO., LTD. ZHONGSHAN	Zhongshan
RIZHAO XINAO PLASTIC PRODUCTS CO., LTD	Liuguanzhuang
DONGGUAN SEA LAKE PLASTIC PRODUCTS MANUFACTURING CO., LTD.	Dongguan
SHANGHAI HANHUA PLASTIC PACKAGE PRODUCT CO., LTD.	Shanghai
SHANGHAI HUAYUE PACKAGING PRODUCTS CO., LTD.	Shanghai
SHANGHAI LIQIANG PLASTICS INDUSTRY CO., LTD.	Zhangyan
SHANGHAI MINGYE PLASTICS GOODS COMPANY LIMITED	Shanghai
SHANGHAI QUTIAN TECHNOLOGY INDUSTRY DEVELOPMENT CO. LTD.	Shanghai
SHANTOU ULTRA DRAGON PLASTICS LTD.	Shantou
SHAOXING YUCI PLASTICS AND BAKELITE PRODUCTS CO., LTD.	Shangyu
SHENG YOUNG INDUSTRIAL (ZHONGSHAN) CO., LTD.	Zhongshan
SUPREME DEVELOPMENT COMPANY LIMITED	Hong Kong
TAISHING PLASTIC PRODUCTS CO., LTD. ZHONGSHAN	Zhongshan
TIANJIN MINGZE PLASTIC PACKAGING CO., LTD.	Tianjin
UNIVERSAL PLASTIC & METAL MANUFACTURING LIMITED	Hong Kong
WAI YUEN INDUSTRIAL AND DEVELOPMENT LTD	Hong Kong
WEIFANG DESHUN PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Changle
WEIFANG HENGSHENG RUBBER PRODUCTS CO., LTD.	Changle
WEIFANG HONGYUAN PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Changle
WEIFANG HUASHENG PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Changle
WEIFANG KANGLE PLASTICS CO., LTD.	Changle
WEIFANG LIFA PLASTIC PACKING CO., LTD.	Weifang
WEIFANG XINLI PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Weifang
WEIFANG YUANHUA PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Weifang
WEIFANG YUJIE PLASTICS PRODUCTS CO., LTD.	Weifang

WEIHAI WEIQUN PLASTIC AND RUBBER PRODUCTS CO. LTD.	Weihai
WINNER BAGS PRODUCT COMPANY (SHENZHEN) LIMITED	Shenzhen
WUI HING PLASTIC BAGS PRINTING (SHENZHEN) COMPANY LIMITED	Shenzhen
XIAMEN EGRET PLASTICS CO., LTD.	Gaoqi
XIAMEN RICHIN PLASTIC CO., LTD	Xiamen
XIAMEN UNITED OVERSEA ENTERPRISES LTD.	Xiamen
XIAMEN XINGXIA POLYMERS CO., LTD	Xiamen
XIAMEN XINYATAI PLASTIC INDUSTRY CO. LTD.	Xiamen
XINHUI ALIDA POLYTHENE LIMITED	Xinhui
XINTAI CHUNHUI MODIFIED PLASTIC CO., LTD	Xintai
YANTAI BAGMART PACKAGING CO., LTD.	Yantai
YANTAI LONGQUAN PACKAGING MATERIAL CO. LTD.	Yantai
YAU BONG POLYBAGS PRINTING CO., LTD.	Hong Kong
YINKOU FUCHANG PLASTIC PRODUCTS. CO., LTD.	Yingkou
YONGCHANG (CHANGLE) PLASTIC INDUSTRIES CO., LTD.	Weifang
ZHANGJIAGANG YUANHEYI PAPER & PLASTIC COLOR PRINTING & PACKING CO., LTD	Zhangjiagang
ZHONGSHAN DONGFENG HUNG WAI PLASTIC BAG MFY	Zhongshan
ZHONGSHAN HUANGPU TOWN LIHENG METAL & PLASTIC FACTORY	Zhongshan
ZHUHAI CHINTEC PACKING TECHNOLOGY ENTERPRISE CO. LTD	Zhuhai
ZIBO WEIJIA PLASTIC PRODUCTS CO., LTD.	Zibo

ALLEGATO II

PRODUTTORI ESPORTATORI THAILANDESI CHE HANNO COOPERATO NON INSERITI NEL CAMPIONE**Codice aggiuntivo TARIC A772**

APPLE FILM CO., LTD	Samutprakarn Province
C P PACKAGING INDUSTRY CO., LTD.	Bangkok
K. INTERNATIONAL PACKAGING CO., LTD.	Samutsakorn
POLY WORLD CO., LTD.	Bangkok
SIAM FLEXIBLE INDUSTRIES CO., LTD	Samutsakorn
THAI GRIPTECH CO. LTD. et SUPER GRIP CO., LTD.	Bangkok
THANTAWAN INDUSTRY PUBLIC COMPANY LIMITED	Nakornphathom
UNITY THAI PRODUCTS CO., LTD. et UNITY THAI PRODUCTS (1999) CO., LTD.	Bangkok
UNIVERSAL POLYBAG COMPANY LTD.	Chonburi
ZIPLAS INTERNATIONAL CO LTD	Bangkok