REGOLAMENTO (CE) N. 981/97 DELLA COMMISSIONE

del 29 maggio 1997

che impone dazi antidumping provvisori sulle importazioni di alcuni tipi di tubi senza saldatura, di ferro o di acciai non legati, originari della Russia, della Repubblica ceca, della Romania e della Repubblica slovacca

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea [1], modificato dal regolamento (CE) n. 2331/96 [2], in particolare l'articolo 7,

sentito il comitato consultivo,

considerando che:

A. PROCEDURA

(1) Il 31 agosto 1996, la Commissione ha annunciato, tramite una nota pubblicata nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee,* [3] l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nella Comunità di alcuni tipi di aiuti senza saldatura, di ferro o di acciai non legati, originari della Russia, della Repubblica ceca, della Romania e della Repubblica slovacca ed ha avviato un'inchiesta.

(2) Il procedimento è stato aperto a seguito di una denuncia sporta il 19 luglio 1996 dal comitato per la difesa dell'industria dei tubi di acciaio senza saldatura dell'Unione europea per conto di produttori che rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva del prodotto in questione. La denuncia conteneva elementi di prova del dumping di tale prodotto e del pregiudizio grave che ne derivava, che sono stati considerati sufficienti per giustificare l'apertura di un procedimento.

(3) La Commissione ha ufficialmente avvisato i produttori, gli esportatori e gli importatori notoriamente interessati, nonché i rappresentanti dei paesi esportatori ed il denunziante, dell'apertura del procedimento e ha dato alle parti interessate la possibilità di presentare le loro osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine fissato nell'avviso di apertura.

(4) Un certo numero di produttori dei paesi interessati, nonché alcuni produttori e importatori comunitari, hanno presentato le loro osservazioni per iscritto. Si sono inoltre sentite tutte le parti che lo hanno richiesto entro il termine fissato.

(5) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e ha ricevuto risposte dai produttori comunitari denunzianti, da altri produttori comunitari che sostenevano la denuncia, da alcuni importatori e dai prodotturi dei paesi interessati.

(6) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni che riteneva necessarie ai fini dell'accertamento preliminare del dumping e del pregiudizio ed ha visitato le sedi delle seguenti imprese:

a) *Produttori comunitari denunzianti:*

- Voest Alpine, Kindberg, Austria,
- Vallourec Industries, Boulogne-Billancourt, Francia,
- Benteler AG, Paderborn, Germania,
- Mannesmannröhren-Werke AG, Mülheim an der Ruhr, Germania,
- Dalmine SpA, Dalmine, Italia,
- Productos Tubulares SA, Valle de Trapaga, Spagna,
- Tubos Reunidos SA, Amurrio, Spagna,
- Ovako Steel AB Tube Division, Hofors, Svezia.

b) *Produttori comunitari che sostengono la denuncia:*

- ESW Röhrenwerke GmbH, Eschweiler, Germania,
- Rohrwerk Neue Maxhütte GmbH, Sulzbach-Rosenberg, Germania.

c) *Importatori non collegati agli esportatori:*

- Jannone ARM SpA, Napoli, Italia,
- Geminvest SRL, Limbiate, Italia,
- Starval, Marly La Ville, Francia,
- Voest Alpine Stahlhandel AG, Linz, Austria.

d) *Importatori/società commerciali collegati agli esportatori:*

- Pipex International AG, Nidau, Svizzera (collegato al produttore slovacco),

[1] GU n. L 56 del 6. 3. 1996, pag. 1.
[2] GU n. L 317 del 6. 12. 1996, pag. 1.
[3] GU n. C 253 del 31. 8. 1996, pag. 26, in appresso denominato «avviso di apertura».

— Pipex Italia SpA, Milano, Italia (collegato al produttore slovacco),

— Topham Eisen- und Stahlhandelsges mbH, Vienna, Austria (collegato a due produttori cechi).

Pur avendo sede in Svizzera e non essendo pertanto un importatore CE, la Pipex International AG ha permesso agli investigatori della Commissione di verificare le sue scritture presso la sede della sua affiliata di Milano.

e) *Produttori/esportatori dei paesi d'origine:*

Repubblica Ceca:

— Vítkovice as e Vítkovice Export as, Ostrava,

— Nová Huť as, Ostrava,

— Válcovny Trub Dioss e Dioss Trading, Chomutov,

— Ferromet Long Products Ltd, Praga.

Romania:

— SC Artrom SA, Slatina,

— SC Silcotub SA, Zalău,

— SC Petrotub SA, Roman,

— SC Republica SA Trade Company, Bucarest,

— Intertube Ltd, Bucarest,

— SC Metalexportimport SA, Bucarest,

— Sota Company, Bucarest.

Repubblica slovacca:

— Železiarne Podbrezová, Podbrezová.

(7) L'inchiesta sul dumping ha coperto il periodo dal 1° settembre 1995 al 31 agosto 1996 (in appresso «il periodo dell'inchiesta»). L'esame del pregiudizio ha coperto il periodo dal gennaio 1992 al termine del periodo dell'inchiesta.

(8) Si ricorda che nel novembre 1992 sulle importazioni di alcuni tipi di tubi senza saldatura originari della Cecoslovacchia, dell'Ungheria, della Polonia e della Repubblica di Croazia sono stati imposti dazi antidumping provvisori ([1]), ulteriormente prorogati nel marzo 1993 ([2]). Il procedimento si è concluso nell'ottobre 1993 ([3]) per quanto riguarda le importazioni originarie della Repubblica ceca e della Repubblica slovacca a seguito dell'accettazione da parte della Commissione degli impegni assunti da tali paesi sotto forma di contingenti tariffari ([4]) stabiliti per il periodo dal 1° giugno 1993 al 31 dicembre 1995.

Per quanto riguarda le importazioni del prodotto originarie dell'Ungheria, della Polonia e della Repubblica di Croazia, nel maggio 1993 ([5]) sono stati imposti dazi antidumping definitivi e la Commissione, con la decisione 93/260/CEE ([6]), ha accettato gli impegni offerti dagli esportatori di tali paesi in relazione a questo procedimento antidumping. Dette misure sono ancora in vigore, ma sono attualmente oggetto di riesame ([7]).

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

1. Descrizione del prodotto in questione

(9) Il presente procedimento riguarda le seguenti categorie di prodotti:

a) tubi senza saldatura, di ferro o di acciai non legati, dei tipi utilizzati per oleodotti e gasdotti, di diametro esterno inferiore o uguale a 406,4 mm;

b) tubi senza saldatura di sezione circolare, di ferro o di acciai non legati, trafilati o laminati a freddo, diversi dai tubi di precisione;

c) altri tubi di sezione circolare, di ferro o di acciai non legati, non filettati o filettabili, di diametro esterno inferiore o uguale a 406,4 mm.

(10) Questi prodotti sono classificati ai codici NC 7304 10 10, 7304 10 30, 7304 31 99, 7304 39 91 e 7304 39 93. Coerentemente con la posizione già adottata dal Consiglio, tutti i tubi senza saldatura classificati ai suddetti codici NC sono da considerarsi un unico prodotto (in appresso «tubi senza saldatura») ai fini del presente procedimento, in quanto hanno le stesse caratteristiche fisiche di base e gli stessi utilizzi.

2. Prodotto simile

(11) I tipi di tubi senza saldatura oggetto del presente procedimento sono fabbricati sostanzialmente con la stessa tecnologia di produzione e si considerano simili o identici per quanto riguarda le loro caratteristiche fisiche e tecniche essenziali e il loro utilizzo finale, indipendentemente dal fatto che siano fabbricati nella Comunità o nei paesi oggetto del procedimento. Sebbene esistano alcune differenze tecniche tra i tre tipi di tubi, esse non sono sufficienti a tracciare delle chiare distinzioni tra i prodotti in quanto i tubi classificati in una categoria possono essere, e a volte sono, sostituiti ai tubi classificati in un'altra categoria. La Commissione, inoltre, non ha riscontrato differenze significative tra gli standard nazionali dei paesi interessati e quelli della Comunità. Tutti e tre i tipi devono dunque essere considerati un prodotto simile ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento di base.

([1]) GU n. L 328 del 14. 11. 1992, pag. 15.
([2]) GU n. L 58 dell'11. 3. 1993, pag. 1.
([3]) GU n. L 252 del 9. 10. 1993, pag. 39.
([4]) GU n. L 180 del 23. 7. 1993, pag. 1.
([5]) GU n. L 120 del 15. 5. 1993, pag. 34.
([6]) GU n. L 120 del 15. 5. 1993, pag. 42.
([7]) GU n. C 253 del 31. 8. 1996, pag. 25.

(12) Alcuni esportatori russi hanno sostenuto che i prodotti da essi venduti sul mercato comunitario erano di qualità talmente modesta ed erano fabbricati in base a specifiche tecniche talmente elementari da non potere e non dovere essere assimilati ai prodotti dell'industria comunitaria. Dato però che nessuna delle imprese ha fornito alcun concreto elemento di prova a suffragio di quanto asserito, e tenendo presente che le importazioni russe sono classificate agli stessi codici NC delle importazioni dagli altri paesi interessati, la Commissione non vede alcun motivo per escludere i prodotti russi dal campo di applicazione del presente procedimento.

C. DUMPING

1. Osservazioni generali

(13) I tubi senza saldatura possono basarsi su tutta una serie di specifiche e non è raro che un'impresa fabbrichi migliaia di prodotti, ciascuno con una superficie diversa. Ai fini del calcolo del dumping, quindi, i prodotti sono stati anzitutto classificati per categoria (cfr. considerando 9) e successivamente suddivisi in gruppi di prodotti in base al diametro esterno e allo spessore delle pareti. I valori normali, i prezzi all'esportazione e i relativi confronti sono stati pertanto stabiliti sulla base dei gruppi di prodotti.

2. Repubblica ceca

a) *Collaborazione*

(14) Tutti e tre i produttori che risultavano fabbricare ed esportare il prodotto in questione, e rispettive società commerciali collegate, hanno risposto al questionario e sono stati visitati in loco. Nel corso della verifica effettuata presso la sede di un produttore, però, si è scoperto che i dati da esso presentati in relazione alle esportazioni e alle vendite sul mercato nazionale non erano verificabili in quanto gli elenchi contenevano un gran numero di vendite che non si erano mai realizzate. Si è concluso che il sistema contabile dell'impresa non era conforme ai principi contabili generalmente accettati e che la sua risposta al questionario della Commissione era sviante e inaffidabile. I costi di produzione, inoltre, erano stati calcolati utilizzando dati relativi a periodi abbondantemente precedenti al periodo dell'inchiesta. In considerazione di quanto sopra, la Commissione non ha potuto fare altro che applicare l'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base e fondare le proprie conclusioni relative a questo produttore sui dati disponibili.

b) *Valore normale*

(15) Gli altri due produttori visitati erano collegati (cfr. considerando 22). Per queste imprese che hanno collaborato, si è stabilito il valore normale sulla base dei prezzi effettivi sul mercato interno nei casi in cui le vendite del prodotto simile effettuate nel corso di normali operazioni commerciali raggiungevano quantitativi sufficienti.

(16) Si è riscontrato che il totale delle vendite sul mercato interno del prodotto in questione di entrambi i produttori nel periodo dell'inchiesta erano rappresentative, dato che il loro volume complessivo superava abbondantemente la soglia del 5 % delle vendite all'esportazione fissata dall'articolo 2, paragrafo 2 del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di ciascun gruppo di prodotti sono state considerate rappresentative nei casi in cui soddisfacevano questo stesso criterio. Inoltre, per stabilire se dette vendite erano effettuate in quantitativi sufficienti nel corso di normali operazioni commerciali, si è confrontato il prezzo di vendita sul mercato interno con il costo di produzione complessivo (vale a dire costi di fabbricazione più spese di vendita, generali e amministrative, o SG & A). Per uno dei due produttori, si sono sostituite alle spese SG & A (espresse in percentuale sul fatturato interno) le spese del produttore collegato poiché l'impresa non è stata in grado di fornire tutti i documenti contabili necessari per suffragare le cifre fornite.

Nei casi in cui la media ponderata del prezzo di vendita era pari o superiore alla media ponderata dei costi unitari, e nei casi in cui più dell'80 % delle transazioni relative a un determinato gruppo di prodotti erano remunerative, si è utilizzata come valore normale la media ponderata dei prezzi di tutte le transazioni. Nella maggior parte dei gruppi di prodotti, tuttavia, la percentuale delle vendite remunerative non superava l'80 %, cosicché il valore normale è stato stabilito utilizzando la media ponderata dei prezzi delle sole transazioni remunerative oppure, nel caso dei gruppi per i quali non c'erano vendite sul mercato interno o le vendite remunerative erano inferiori al 10 %, tramite una ricostruzione. I valori normali costruiti sono stati calcolati conformemente all'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento di base, aggiungendo al costo di produzione l'utile medio dell'impresa su tutte le vendite remunerative sul mercato interno del prodotto in questione per gli altri gruppi di prodotti.

(17) Per le imprese che non hanno collaborato, il valore normale è stato fissato al livello di ciascun codice NC sulla base dei valori normali effettivamente riscontrati per i due produttori che hanno collaborato. Per non premiare l'omessa collaborazione, tuttavia, si è utilizzato solo il più alto bei valori normali fissati per i vari gruppi di prodotti all'interno di un determinato codice NC per stabilire il valore normale per i prodotti esportati dalle imprese che non hanno collaborato in relazione a quel codice.

c) *Prezzo all'esportazione*

(18) Le due imprese che hanno collaborato vendevano a clienti indipendenti della CE sia direttamente, sia tramite consociate commerciali collegate nella Repubblica ceca che fungevano da strutture commerciali per l'esportazione. Una delle due vendeva anche tramite una società commerciale collegata in Austria nella quale deteneva una percentuale di minoranza superiore al 5 %. Nel caso delle vendite effettuate direttamente o tramite le consociate commerciali ceche, il prezzo all'esportazione è stato determinato sulla base dei prezzi praticati ai primi clienti indipendenti nella Comunità conformemente all'articolo 2, paragrafo 8 del regolamento di base. Nel caso delle vendite effettuate tramite l'importatore austriaco collegato, si è dovuto ricostruire il prezzo all'esportazione conformemente all'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base. Poiché la risposta dell'importatore al questionario della Commissione non conteneva la necessaria descrizione particolareggiata del prodotto in relazione alle sue vendite nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato ricostruito aggiungendo il margine lordo dell'importatore al prezzo di acquisto pagato al suo fornitore e deducendo le sue spese SG & A e un margine di utile del 4 %. Questo margine è stato considerato congruo essendo quello generalmente ottenuto da importatori non collegati nel corso dell'inchiesta.

(19) Per quanto riguarda le imprese che non hanno collaborato, la Commissione ha agito in conformità dell'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base e ha basato i propri riscontri sui dati disponibili. Poste queste premesse, i prezzi all'importazione registrati da Eurostat sono risultati la base più appropriata per determinare il prezzo all'esportazione, dopo aver escluso dai dati Eurostat tutte le esportazioni segnalate dalle due imprese che hanno collaborato. La media ponderata dei prezzi all'esportazione così stabilita è risultata notevolmente inferiore a quella stabilita per i produttori/esportatori che hanno collaborato, a dimostrazione del fatto che i margini di dumping dei produttori/esportatori che non hanno collaborato erano superiori a quelli riscontrati per i produttori/esportatori che hanno collaborato.

d) *Confronto*

(20) Alle luce del gran numero di operazioni di esportazione e della grande varietà di prodotti, la Commissione, conformemente all'articolo 17 del regolamento di base, ha limitato il confronto ai principali gruppi di prodotti, poiché essi rappresentavano più del 93 % delle vendite all'esportazione di entrambe le imprese che hanno collaborato. Al fine di effettuare un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione al livello franco fabbrica, si è tenuto debitamente conto, apportando le opportune correzioni, delle differenze per le quali si è dichiarato e dimostrato che incidevano sulla comparabilità dei prezzi. Tali adeguamenti sono stati effettuati, se del caso, conformemente all'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, per quanto riguarda i costi relativi al trasporto, all'assicurazione e ai crediti.

e) *Margine di dumping*

(21) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base, il margine di dumping per i due produttori che hanno collaborato è stato stabilito sulla base di un confronto tra le medie ponderate dei valori normali e i singoli prezzi all'esportazione. Ciò si è reso necessario per rispecchiare appieno la misura del dumping attuato ed anche perché i prezzi all'esportazione registravano significative variazioni a seconda dei diversi Stati membri e dei diversi periodi. Più in particolare, i prezzi all'esportazione variavano da uno Stato membro all'altro anche del 25 %, e si è riscontrato un notevole aumento del dumping dopo lo scadere delle restrizioni quantitative il 31 dicembre 1995.

(22) Dato però che si è scoperto che i due produttori che hanno collaborato avevano un azionista di maggioranza in comune (il National Property Fund, un organismo governativo), la Commissione ha stabilito per entrambi un unico margine di dumping. Tale margine è stato determinato esprimendo l'importo totale del dumping accertato per le due imprese come percentuale del valore totale cif alla frontiera comunitaria delle importazioni. Su questa base, i margini provvisori di dumping per i due produttori/esportatori che hanno collaborato sono i seguenti:

— Vítkovice as	5,2 %
— Nová Huť as	5,2 %

(23) Nel caso dei produttori esportatori o degli esportatori cechi che non hanno risposto al questionario della Commissione, non si sono manifestati o comunque non hanno collaborato all'inchiesta (e che rappresentavano più del 40 % del totale delle esportazioni ceche verso la Comunità), il margine di dumping è stato determinato sulla base dei dati disponibili conformemente all'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base. Ciò è stato fatto per non premiare l'omessa collaborazione e per evitare qualsiasi possibilità di elusione. Si è perciò calcolato un margine di dumping residuo mettendo a confronto il valore normale, calcolato nel modo indicato al considerando 17, con il prezzo all'esportazione calcolato nel modo indicato al considerando 19. Espresso in termini di percentuale del prezzo all'importazione corretto di Eurostat, il margine di dumping residuo provvisorio è del 46,8 %.

3. Romania

a) *Valore normale*

(24) Nel periodo dell'inchiesta, la Romania ha registrato un elevato tasso di inflazione, attorno al 50 % annuo. Per evitare che ciò distorcesse i calcoli, si sono stabiliti valori normali per i periodi più brevi per i quali sono state fornite informazioni sui costi di produzione. Per un'impresa i valori normali sono stati quindi calcolati su base mensile, per due imprese su base trimestrale, er per l'impresa rimanente su base annuale in quanto non aveva fornito informazioni più dettagliate.

(25) Si è applicata la stessa metodologia descritta ai considerando 15 e 16.

I valori normali si sono basati nella maggior parte dei casi sui prezzi interni, ma nei casi in cui le vendite remunerative rappresentavano meno del 10 % del volume complessivo, o in cui le vendite interne di un determinato gruppo di prodotti non erano rappresentative, detti valori sono stati ricostruiti. Si è utilizzato questo metodo perché i valori normali riscontrati per altre imprese si riferivano a periodi diversi (cfr. considerando 24) ed avrebbero distorto i risultati. I valori normali costruiti sono stati calcolati aggiungendo al costo di produzione (comprensivo cioè delle spese SG & A) la media ponderata degli utili ottenuti su tutte le vendite (un esportatore) o la media ponderata degli utili ottenuti unicamente sulle vendite remunerative (due esportatori). Conformemente all'articolo 2, paragrafo 6 del regolamento di base, si sono utilizzati i profitti e le spese SG & A degli esportatori stessi, dato che tutti avevano vendite abbastanza rappresentative nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno.

b) *Prezzo all'esportazione*

(26) I produttori rumeni vendevano il prodotto simile direttamente o tramite agenti stabiliti in Romania a clienti indipendenti sul mercato comunitario. Poiché tali agenti operavano per una commissione fissa concordata a livello contrattuale tra i produttori e gli agenti, i prezzi all'esportazione sono stati stabiliti sulla base dei prezzi fatturati ai clienti nella Comunità e da essi pagati, conformemente all'articolo 2, paragrafo 8 del regolamento di base.

c) *Confronto*

(27) Al fine di effettuare un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione al livello franco fabbrica, si è tenuto debitamente conto, apportando le opportune correzioni, delle differenze per le quali si è dichiarato e dimostrato che incidevano sulla comparabilità dei prezzi. Tali adeguamenti sono stati effettuati, se del caso, conformemente all'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, per quanto riguarda i costi di trasporto, i costi di assicurazione, i costi di movimentazione, di carico e i costi accessori, i costi di confezionamento, il costo dei crediti e le commissioni.

d) *Margine di dumping*

(28) Si è confrontata la media ponderata dei valori normali di ciascun gruppo di prodotti con i singoli prezzi all'esportazione corretti conformemente all'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base. Ciò si è reso necessario per rispecchiare appieno il livello di dumping attuato ed anche perché i prezzi all'esportazione registravano significative variazioni a seconda dei diversi clienti e delle diverse regioni.

(29) Nel corso della verifica si è scoperto che i quattro produttori che hanno collaborato avevano un azionista di maggioranza in comune (lo State Ownership Fund). La Commissione ha pertanto stabilito per tutti un unico margine di dumping. Tale margine è stato determinato esprimendo l'importo totale del dumping riscontrato per le quattro imprese in termini di percentuale del valore cif totale delle importazioni alla frontiera comunitaria. Su questa base, i margini di dumping provvisori per i quattro produttori/esportatori che hanno collaborato sono i seguenti:

— SC Artrom SA	10,8 %
— SC Silcotub SA	10,8 %
— SC Petrotub SA	10,8 %
— SC Republica SA Trade Company	10,8 %

(30) Nel corso dell'inchiesta in loco si è scoperto che alcune imprese che non si erano manifestate alla Commissione e che pertanto non hanno collaborato al procedimento avevano esportato il prodotto in questione dalla Romania. Il margine di dumping per queste imprese è stato pertanto determinato in base ai dati disponibili, conformemente alle disposizioni dell'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base. Ciò è stato fatto per non premiare l'omessa collaborazione e per evitare qualsiasi possibilità di elusione. I servizi della Commissione hanno ritenuto che i dati più ragionevoli disponibili fossero quelli accertati tramite l'inchiesta e che, non essendovi motivo di credere che alcuno dei produttori/esprotatori che non hanno collaborato avesse praticato il dumping più elevato determinato per un produttore che aveva collaborato all'inchiesta era il più adeguato a tale scopo. Il margine di dumping residuo provvisorio, espresso in percentuale del prezzo di importazione cif alla frontiera comunitaria, è del 38,2 %.

4. Repubblica slovacca

a) *Valore normale*

(31) Il valore normale è stato stabilito in base alla metodologia descritta nei considerandi 15 e 16. Il produttore slovacco aveva vendite rappresentative del prodotto simile sul mercato interno, sia a livello complessivo, sia a livello di gruppi di prodotti.

Per quanto riguarda la maggior parte dei gruppi di prodotti, la percentuale delle vendite remunerative era inferiore all'80 %, ma superiore al 10 % del fatturato ed il valore normale è stato dunque stabilito utilizzando la media ponderata dei prezzi delle sole transazioni remunerative. Per un gruppo di prodotti, tuttavia, più dell'80 % delle vendite erano remunerative, cosicché in questo caso si è potuto stabilire il valore normale sulla base della media ponderata del prezzo di tutte le transazioni.

b) *Prezzo all'esportazione*

(32) Tutte le vendite del prodotto in questione nella Comunità sono state effettuate tramite una società commerciale collegata in Svizzera, o tramite la consociata italiana controllata al 100 % da tale società commerciale. Dato il collegamento tra l'esportatore e i suoi distributori, si è dovuto ricostruire il prezzo all'esportazione per ciascun gruppo di prodotti sulla base del prezzo di rivendita al primo acquirente indipendente nella Comunità conformemente all'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base. Nel caso dell'importatore svizzero, dato che le sue funzioni si possono considerare simili a quelle di un operatore commerciale che lavora su commissione, si è dedotto dai prezzi che esso praticava ai clienti indipendenti della Comunità un adeguamento del 9,5 %, comprensivo del suo tasso di SG & A e di un congruo profitto. Nel caso della consociata italiana, il prezzo all'esportazione è stato ricostruito detraendo tutte le spese sostenute tra l'importazione e la rivendita per giungere a un prezzo all'esportazione affidabile al livello della frontiera comunitaria. Si è pertanto corretto il prezzo di vendita indicato in fattura per tener conto delle sue spese SG & A e di un margine di utile del 4 % (cfr. considerando 18).

c) *Confronto*

(33) Dato l'alto numero di operazioni di esportazione e la grande varietà di prodotti, la Commissione, conformemente all'articolo 17 del regolamento di base, ha limitato il confronto ai principali gruppi di prodotti, che rappresentavano l'83,9 % delle vendite all'esportazione del produttore. Al fine di effettuare un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione al livello franco fabbrica, si è tenuto debitamente conto, apportando le opportune correzioni, delle differenze per le quali si è dichiarato e dimostrato che incidevano sulla comparabilità dei prezzi, tenendo conto dei seguenti elementi: differenze fisiche, sconti, trasporto, assicurazione e costo dei crediti.

d) *Margine di dumping*

(34) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base, si è stabilito il margine di dumping sulla base di un confronto tra la media ponderata dei valori normali corretti per ciascun gruppo di prodotti e i singoli prezzi all'esportazione corretti. Ciò si è reso necessario per rispecchiare appieno il livello di dumping attuato ed anche perché i prezzi all'esportazione registravano significative differenze tra i due importatori e da un periodo all'altro. In particolare, si è rilevato che il dumping è notevolmente aumentato dopo la scadenza delle restrizioni quantitative il 31 dicembre 1995. Espresso in percentuale del valore cif complessivo alla frontiera comunitaria delle importazioni, il margine di dumping provvisorio per l'unico produttore che ha collaborato è il seguente:

Železiarne Podbrezová	8,9 %

(35) Dato che l'unico produttore conosciuto effettuava quasi tutte le esportazioni slovacche del prodotto in questione verso la Comunità, la Commissione ritiene che il margine di dumping residuo debba essere fissato allo stesso livello.

5. Russia

a) *Cooperazione*

(36) Cinque dei sei produttori/esportatori cui è stato inviato un questionario non hanno risposto entro la scadenza fissata dall'avviso di apertura. Le informazioni fornite dalla sesta impresa erano decisamente incomplete. Tutte le imprese sono state avvisate delle conseguenze dell'omessa collaborazione e hanno avuto una proroga per rispondere; nonostante questo, le informazioni da esse eventualmente fornite non erano nella forma richiesta e non hanno permesso ai servizi della Commissione di giungere a una determinazione precisa del valore normale o del prezzo all'esportazione a causa del modo in cui erano stati raggruppati i prodotti e le transazioni. I servizi della Commissione sono pertanto giunti alla conclusione che nessuna impresa aveva fornito, entro i limiti di tempo stabiliti, le informazioni ritenute necessarie per l'inchiesta e hanno quindi applicato l'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base, basando le loro conclusioni sui dati disponibili.

b) *Valore normale*

(37) Nell'avviso di apertura del procedimento, la Commissione ha proposto la Repubblica ceca come un paese terzo ad economia di mercato adeguato ai fini della determinazione del valore normale. Nessuna obiezione a tale scelta è stata presentata da alcuna parte entro il termine stabilito dall'articolo 2, paragrafo 7 del regolamento di base. Alcune settimane più tardi, il rappresentante legale di un'impresa ha sollevato un'obiezione orale, non accompagnata da alcuna specifica proposta di paese

analogo alternativo, di cui però non si è potuto tener conto dato che l'inchiesta era già ad uno stadio avanzato. Nel seguito dell'inchiesta non è emerso alcun elemento che indicasse che la scelta del paese analogo era inadeguata. La scelta della Repubblica ceca come paese analogo è pertanto confermata per i seguenti motivi: i produttori della Repubblica ceca e della Russia utilizzano lo stesso processo di produzione per fabbricare il prodotto in questione; i produttori cechi, come la grande maggioranza dei produttori russi, appartengono a gruppi siderurgici con acciaierie totalmente integrate e godono dunque di vantaggi simili per quanto riguarda la fornitura di materie prime; i produttori russi e cechi coprono tutta la gamma del prodotto in questione; i produttori cechi e russi hanno una scala di produzione molto più simile dei produttori di altri paesi; e i volumi delle esportazioni della Repubblica ceca e della Russia verso la Comunità sono dello stesso ordine di grandezza.

(38) Al fine di non premiare l'omessa collaborazione, per stabilire il valore normale per le imprese russe si sono utilizzati gli stessi valori normali determinati per le imprese ceche che non hanno collaborato (cfr. considerando 17).

c) *Prezzo all'esportazione*

(39) In mancanza di informazioni migliori, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in base ai dati disponibili, conformemente all'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base. A tal fine, si è riscontrato che il prezzo all'importazione di Eurostat per i tubi russi corrispondenti a ciascun codice NC costituiva la base più attendibile per stabilire il prezzo all'esportazione.

d) *Confronto*

(40) Per poter confrontare il valore normale e il prezzo all'esportazione il più possibile allo stesso livello (e cioè franco frontiera del paese esportatore), si è apportata una correzione, conformemente all'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, per tener conto dei costi di trasporto.

e) *Margine di dumping*

(41) Il confronto tra la media ponderata dei valori normali e la media ponderata dei prezzi all'esportazione ha dimostrato l'esistenza del dumping. Espresso in percentuale del prezzo cif alla frontiera comunitaria (Eurostat), il margine di dumping provvisorio per tutte le imprese russe è del 32,9 %.

D. L'INDUSTRIA COMUNITARIA

(42) L'inchiesta ha confermato che i produttori comunitari denunzianti costituiscono una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva del prodotto simile.

(43) Come indicato nel considerando 5, tutti i produttori comunitari denunzianti e altre due imprese hanno collaborato all'inchiesta. Tutte queste imprese costituivano una proporzione maggioriataria della produzione complessiva del prodotto oggetto dell'inchiesta nella Comunità. In appresso esse saranno perciò denominate «l'industria comunitaria» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento di base.

E. PREGIUDIZIO

1. Nota preliminare

(44) Tutti i dati relativi al pregiudizio si riferiscono al periodo dal 1992 all'agosto 1996 e sono espressi in tonnellate al mese, dato che il termine del periodo dell'inchiesta non copre tutto un anno di calendario. La copertura geografica è la Comunità con tutti e quindici gli Stati membri.

(45) L'analisi dell'eventuale pregiudizio subito dall'industria comunitaria dev'essere effettuata alla luce delle misure antidumping in vigore imposte nel 1992 e nel 1993 [1] in relazione alle importazioni del prodotto in questione dall'Ungheria, dalla Polonia e dalla Repubblica di Croazia. Tali misure, che consistono in impegni quantitativi e dazi residui, sono attualmente in fase di riesame [2].

(46) Tra il 1993 e il 1995, le importazioni di tutti i tubi senza saldatura [3] originarie della Repubblica ceca e della Repubblica slovacca erano soggette a un sistema di contingenti tariffari, che è scaduto il 31 dicembre 1995 [4].

2. Consumo comunitario

(47) Il consumo comunitario è stato calcolato sommando il totale delle importazioni da paesi terzi e il totale delle forniture dei produttori comunitari destinate al mercato comunitario.

(48) Il consumo comunitario espresso in tonnellate/mese ammontava a 89 900 t nel 1992, 69 700 nel 1992, 84 070 nel 1994, 92 720 nel 1995 e 92 130 nel periodo dell'inchiesta, con un incremento complessivo dei 2 % circa in un periodo di domanda fluttuante.

[1] Regolamento (CEE) n. 3296/92 della Commissione, del 12. 11. 1992 (GU n. L 328 del 14. 11. 1992, pag. 15) e regolamento (CEE) n. 1189/93 del Consiglio, del 14. 5. 1993 (GU n. L 120 del 15. 5. 1993, pag. 34).

[2] Avviso di apertura pubblicato il 31. 8. 1996 (GU n. C 253 del 31. 8. 1996, pag. 25).

[3] Per tutto il codice della Nomenclatura combinata 7304, compreso dunque il prodotto in questione.

[4] Regolamento (CEE) n. 1968/93 del Consiglio, del 19. 7. 1993 (GU n. L 180 del 23. 7. 1993, pag. 1).

3. Importazioni oggetto di dumping

a) *Cumulo*

(49) Si è riscontrato che i tubi senza saldatura in questione erano importati da ciascuno dei paesi esportatori in quantitativi significativi, che rappresentavano una quota significativa e che erano in concorrenza tra loro e con quelli fabbricati dall'industria comunitaria. Di conseguenza, conformemente all'articolo 3, paragrafo 4 del regolamento di base, gli effetti di tutte le esportazioni, dai quattro paesi oggetto del presente procedimento antidumping per i quali si è riscontrata l'esistenza di dumping (come indicato nei considerando 22, 23, 29, 30, 34, 35 e 41) andrebbero valutati cumulativamente ai fini dell'analisi del pregiudizio.

b) *Volume cumulativo e quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping*

(50) Le importazioni cumulative dalla Repubblica ceca, dalla Romania, dalla Russia e dalla Repubblica slovacca, espresse in tonnellate/mese, sono diminuite da circa 12 800 t nel 1992 a 6 330 t nel 1993, e sono quindi aumentate a 14 000 t nel 1994, a 15 930 nel 1995 e a 18 580 t nel periodo dell'inchiesta, con un aumento complessivo del 45 % nel corso del periodo.

Le quote di mercato corrispondenti ammontavano al 14,2 % nel 1992, al 9,1 % nel 1993, al 16,6 % nel 1994, al 17,2 % nel 1995 e al 20,2 % nel periodo dell'inchiesta.

c) *Prezzi delle importazioni oggetto di dumping e sottoquotazione*

(51) Per esaminare la sottoquotazione dei prezzi durante il periodo dell'inchiesta, si sono messe a confronto la media ponderata corretta dei prezzi medi dei prodotti importati per le vendite al primo cliente indipendente nella Comunità (prezzi cif al livello della frontiera comunitaria) e la media ponderata corretta dei prezzi di vendita netti dei produttori comunitari ad acquirenti indipendenti (franco fabbrica).

A seguito di tale confronto, si sono riscontrate le seguenti medie ponderate delle sottoquotazioni dei prezzi, espresse in percentuale dei prezzi dei produttori comunitari:

— Repubblica ceca: dal 21,2 % al 43,2 %

— Romania: 25,8 %

— Russia: 41,5 %

— Repubblica slovacca: 17,5 %.

4. Situazione dell'industria comunitaria

a) *Capacità produttiva, produzione e tasso d'utilizzo*

(52) Tra il 1992 e il periodo dell'inchiesta, undici centri e impianti di produzione hanno cessato la produzione; tale riduzione corrisponde approssimativamente a un quarto della capacità produttiva totale di tubi senza saldatura esistente nella Comunità all'inizio del periodo.

(53) La produzione dell'industria comunitaria, espressa in tonnellate/mese è scesa da circa 94 720 t nel 1992 a 80 440 t nel 1993, a 80 990 t nel 1994, a 83 000 t nel 1995 e a 78 180 t nel periodo dell'inchiesta, con una riduzione vicina al 18 % nel periodo esaminato.

(54) I corrispondenti tassi di utilizzo della capacità produttiva sono saliti dal 63,5 % del 1992 e dal 61,1 % del 1993 al 69,2 % del 1994 e al 75,9 % del 1995, per scendere nuovamente al 71,2 % nel periodo dell'inchiesta.

b) *Volume di vendita e quota di mercato*

(55) Le vendite medie mensili dei produttori comunitari destinate al mercato comunitario sono state 67 650 t nel 1992, 57 470 t nel 1993, 63 110 t nel 1994 e 66 890 t nel 1995, e sono scese a 62 090 nel periodo dell'inchiesta.

La quota di mercato detenuta dall'industria comunitaria è aumentata dal 75,2 % del 1992 all'82,4 % del 1993 ed è scesa al 75,1 % nel 1994, al 72,1 % nel 1995, per diminuire di altri 4,7 punti percentuali, raggiungendo il 67,4 % nel periodo dell'inchiesta.

c) *Prezzi di vendita*

(56) In media, i prezzi unitari del prodotto in questione venduto dai produttori comunitari sul mercato comunitario, espressi in ecu per tonnellata, erano 576 nel 1992, 504 nel 1993, 509 nel 1994 e 578 nel 1995, e sono aumentati a 593 nel periodo dell'inchiesta.

d) *Redditività*

(57) Tra il 1992 e il 1994 l'industria comunitaria ha registrato perdite finanziarie per una media dell'8 %. È seguito un miglioramento dell'utile sulle vendite (– 2,1 %) e nei primi otto mesi del 1996 si è raggiunto il pareggio, in parte grazie agli aumenti dei prezzi e in parte grazie alle misure in vigore nel settore (come indicato nel considerando 8). Questo modesto miglioramento della redditività, tuttavia, non è stato sufficiente a generare il livello di utili di cui l'industria comunitaria avrebbe avuto bisogno per coprire i suoi crescenti costi di produzione e gli elevati investimenti per ristrutturazione, per realizzare un utile ragionevole, riprendersi dalle perdite degli anni precedenti e assicurare la sua vitalità a lungo termine.

e) *Occupazione*

(58) L'occupazione nell'industria comunitaria ha registrato un costante calo del 35 % circa tra il 1992 e l'agosto 1996, corrispondente in termini assoluti a una perdita di circa 2 800 posti di lavoro.

5. Conclusioni

(59) Nel periodo in esame, l'industria comunitaria ha tentato di stabilizzare una situazione già indebolita dal dumping degli anni precedenti (cfr. considerando 45), e di ritornare a risultati finanziari positivi. Tuttavia, nonostante tali notevoli sforzi, le misure in vigore nel settore dei tubi senza saldatura e un miglioramento dei prezzi registrato nel 1996, essa non è riuscita a raggiungere un livello di redditività sufficiente in quell'anno. A partire dal 1993 ha costantemente perso quota di mercato e, tra il 1995 e il 1996, ha registrato un ulteriore, significativo calo di produzione e utilizzo della capacità produttiva. Alla luce di questi sviluppi e ai fini delle risultanze provvisorie, si conclude che l'industria comunitaria, che rimane in una situazione precaria, ha subito un pregiudizio grave.

F. RAPPORTO DI CAUSALITÀ

1. Effetto cumulativo delle importazioni oggetto di dumping

(60) Si noti che, nel quadro del sistema di contingenti tariffari in vigore fino al 31 dicembre 1995 per quanto riguarda le importazioni del prodotto in questione originarie della Repubblica ceca e della Repubblica slovacca (cfr. considerando 46), tra il 1994 e il 1995 c'è stato un aumento dei massimali del 13,5 %. Nel periodo in esame, le importazioni russe e rumene non erano soggette ad alcuna restrizione quantitativa.

(61) Dopo la scadenza del sistema dei contingenti tariffari, le importazioni di tutti i tubi senza saldatura dalla Repubblica ceca e dalla Repubblica slovacca hanno abbondantemente superato, nei primi sei mesi del 1996, il livello raggiunto nel periodo corrispondente del 1995, del 29,3 % per la Repubblica ceca e del 34,5 % per la Repubblica slovacca.

(62) Mentre il consumo nella Comunità è rimasto relativamente stabile, la quota di mercato cumulativa delle importazioni dalla Repubblica ceca, dalla Romania, dalla Russia e dalla Repubblica slovacca è aumentata di circa 6 punti percentuali, passando dal 14,2 % nel 1992 al 20,2 % nel periodo dell'inchiesta, e l'industria comunitaria ha perso circa 7,8 punti percentuali di quota di mercato, passando nello stesso periodo dal 75,2 % al 67,4 %. Tenendo presente che per ciascuno dei paesi esportatori si è rilevata una significativa sottoquotazione dei prezzi, e considerando che l'aumento della quota di mercato detenuta dalle importazioni in questione coincideva con il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, che ha subito un'accelerazione tra il 1995 e il 1996 (come indicato nel considerando 59), si conclude che, nell'insieme, le importazioni dai quattro paesi interessati hanno avuto un impatto negativo sulla situazione dell'industria comunitaria.

2. Effetti di altri fattori

a) *Importazioni dall'Ungheria, dalla Polonia e dalla Repubblica di Croazia*

(63) Come indicato nel considerando 45, le importazioni dall'Ungheria, dalla Polonia e dalla Repubblica di Croazia erano soggette, nel periodo in questione, a misure antidumping sotto forma di impegni quantitativi, attualmente in fase di revisione. Le conclusioni di tale revisione saranno rese note al termine dell'inchiesta corrispondente.

b) *Altre importazioni*

(64) La quota di mercato delle importazioni da altri paesi, non contemplati dal presente procedimento né dal procedimento di riesame in corso, è leggermente aumentata nel corso del periodo, passando dal 4,2 % nel 1992 e dal 3,3 % nel 1993 al 4,3 % nel 1994, al 6,5 % nel 1995 e al 7,7 % nel periodo dell'inchiesta.

Sebbene il volume sia aumentato, si è rilevato che queste importazioni sono avvenute a prezzi decisamente superiori a quelli delle importazioni oggetto di dumping di cui alla presente indagine.

Si conclude pertanto che le importazioni in questione non hanno avuto alcun impatto, o comunque alcun impatto sostanziale, sulla situazione dell'industria comunitaria.

c) *Situazione economica generale*

(65) Nel 1993 il consumo comunitario è diminuito a causa della recessione economica mondiale, che ha colpito in particolare gli utilizzatori del prodotto in questione (industria automobilistica, costruzioni ecc.). In quell'anno, le importazioni in questione hanno raggiunto un minimo e l'industria comunitaria ha registrato i peggiori risultati in termini di vendite sul mercato comunitario, prezzi e redditività.

(66) A parte la situazione eccezionale del 1993, comunque è rimasto generalmente stabile negli altri anni del periodo in esame (nel 1992 e dal 1994 al periodo dell'inchiesta). La situazione economica generale non si può dunque considerare un fattore stabilmente responsabile della situazione di precarietà in cui l'industria comunitaria si è trovata in

questi anni. Dati i notevoli sforzi di razionalizzazione e di ristrutturazione compiuti dai produttori comunitari e le misure di difesa commerciale in vigore in questo periodo, anzi, l'industria comunitaria avrebbe dovuto riprendersi in misura maggiore e avrebbe dovuto ottenere risultati più soddisfacenti nel 1995 e nel 1996.

d) *Conclusioni*

(67) La recessione mondiale del 1993 ha avuto alcuni effetti negativi sulle prestazioni dell'industria comunitaria in quell'anno, e anche le importazioni da altri paesi possono aver contribuito in qualche misura al peggioramento della sua situazione. Per tutti i motivi sopra accennati, tuttavia, ai fini delle conclusioni provvisorie si deve concludere che l'impatto dei prezzi bassi e il forte incremento dei volumi delle importazioni oggetto di dumping dai quattro paesi in questione, considerate separatamente e cumulativamente, hanno provocato un pregiudizio grave all'industria comunitaria.

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

1. Nota sulla produzione mondiale di tubi senza saldatura

(68) Tanto a livello mondiale quanto a livello del continente europeo, ed anche a livello dell'Unione europea, esiste un eccesso cronico di capacità di produzione.

L'industria comunitaria ha proceduto, come si è detto nel considerando 52, a una notevole ristrutturazione per risolvere i propri problemi di eccesso di capacità.

2. Operatori economici interessati alla presente analisi

a) *L'industria comunitaria*

(69) L'industria comunitaria dei tubi senza saldatura si compone di grandi e medie imprese specializzate nella fabbricazione del prodotto oggetto dell'inchiesta e di altri prodotti tubolari affini.

La tecnologia di produzione consiste nel trasformare lingotti di acciaio o rottami di acciaio (che rappresentano attualmente circa due terzi dei materiali utilizzati) in tubi senza saldatura.

b) *Importatori/operatori commerciali*

(70) La stragrande maggioranza dei tubi senza saldatura sono venduti tramite operatori commerciali. Si stima che le vendite dirette agli utilizzatori ammontino a meno del 5 % del totale.

Il mercato comunitario si caratterizza per l'esistenza di alcuni grandi operatori commerciali con organizzazioni di vendita che coprono tutta la Comunità. Questi grandi operatori rivendono una notevole percentuale dei tubi senza saldatura in questione a operatori più piccoli, che vendono in aree geografiche più limitate. Gli operatori commerciali che vendono tubi senza saldatura sono altamente specializzati nel commercio di prodotti d'acciaio in generale, e il mercato è molto trasparente.

c) *Industrie utilizzatrici a valle*

(71) Esistono varie industrie utilizzatrici a valle, e cioè l'industria meccanica, i trasporti di fluidi (petrolio, gas, acqua ecc.), l'industria chimica e petrolchimica, le centrali energetiche (comprese quelle nucleari), l'industria automobilistica e quella delle costruzioni.

Nel corso dell'inchiesta la Commissione non ha ricevuto alcuna informazione sulla percentuale delle vendite corrispondente a ciascuna industria utilizzatrice.

3. Effetto previsto sull'industria comunitaria dell'imposizione di misure antidumping

(72) A seguito dell'imposizione di dazi, è lecito attendersi che i prezzi del prodotto simile importato aumentino. Questi aumenti dei prezzi dovrebbero rispecchiarsi in un calo dei volumi importati, ciò che si tradurrebbe in una riduzione dell'approvvigionamento del mercato che consentirebbe all'industria comunitaria di aumentare la sua produzione. Ci si può aspettare che i prezzi dell'industria comunitaria salgano in qualche misura, ma certamente di gran lunga inferiore al livello del dazio, dati l'eccesso di capacità e la trasparenza del mercato. L'aumento dei volumi, comunque, servirebbe a ridurre i costi unitari, e permetterebbe all'industria comunitaria di migliorare la sua situazione finanziaria insoddisfacente.

4. Effetto sull'industria comunitaria della mancata imposizione delle misure

(73) Se non si imponessero misure provvisorie, il pregiudizio sofferto dall'industria comunitaria continuerebbe, e minaccerebbe la sua capacità di produrre l'intera gamma di prodotti a prezzi competitivi.

Il settore in questione dipende da un tasso di utilizzo ragionevole della capacità produttiva, che si può ottenere unicamente con un livello di produzione soddisfacente di tubi commerciali, o petroliferi, che sono in diretta concorrenza con i prodotti oggetto di dumping. Un calo della produzione di questi tubi standard metterebbe a repentaglio la produzione di categorie di prodotti di qualità superiore e potrebbe portare a un indebolimento generale del settore dei tubi senza saldatura, costringendo alcune imprese ad abbandonare la produzione di alcune se non tutte le categorie di prodotti.

5. Effetto delle misure sugli importatori/operatori commerciali

(74) In generale, la mancanza di collaborazione da parte degli importatori nel quadro dell'inchiesta sull'interesse comunitario rende difficile stimare in modo attendibile la loro probabile reazione all'imposizione delle misure. Si sa comunque che solo una piccola percentuale del loro fatturato consiste nei tubi senza saldatura in questione. Data la notevole diversità dei tubi che vendono, ci si può aspettare che le misure abbiano un effetto minimo sulla loro situazione generale.

6. Effetto delle misure sugli utilizzatori industriali

(75) Nessun utilizzatore ha fatto conoscere la propria opinione sull'impatto delle misure antidumping. La Commissione, tuttavia, ha stimato l'impatto probabile sulla base delle informazioni disponibili.

Si stima che l'85 % delle importazioni oggetto di dumping dai paesi in questione sia venduto a grandi operatori commerciali, che pare abbiano approfittato dei prezzi oggetto del dumping per aumentare i loro margini di utile. Nella misura in cui gli operatori commerciali adegueranno i margini per assorbire la totalità o una parte degli effetti delle misure, ci si può aspettare che tali effetti non si riflettano totalmente sui loro prezzi di vendita.

(76) Sulla base delle informazioni disponibili, inoltre, e ai fini delle risultanze provvisorie, la Commissione ritiene che, dato che il costo dei tubi costituisce una percentuale relativamente modesta del costo dei prodotti fabbricati dalle industrie utilizzatrici, l'impatto su tali industrie degli eventuali aumenti di prezzo dei tubi in questione rimarrebbe limitato.

È inoltre probabile che gli eventuali effetti dei dazi sui prezzi siano attenuati grazie all'esistenza di altre fonti di approvvigionamento e al fatto che il mercato è estremamente concorrenziale.

7. Conclusioni

(77) Sulla base di quanto sopra indicato, non vi sono fondati motivi per non porre rimedio agli effetti di distorsione degli scambi provocati dal dumping causa del pregiudizio. Si conclude dunque, ai fini delle risultanze provvisorie, che è interesse della Comunità adottare misure protettive.

H. DAZIO PROVVISORIO

(78) Per stabilire il livello del dazio provvisorio, si è tenuto conto del livello di dumping riscontrato e dell'ammontare del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(79) Poiché il pregiudizio consisteva soprattutto in una perdita di quota di mercato e, in particolare, in perdite finanziarie, per rimuovere tale pregiudizio occorre istituire un livello dei prezzi non pregiudizievole che consenta all'industria comunitaria di coprire i propri costi e realizzare un congruo utile.

(80) A questo proposito, la Commissione ha calcolato, a livello franco fabbrica, il livello dei prezzi considerato adeguato per eliminare il pregiudizio sulla base della media ponderata dei costi di produzione dell'industria comunitaria più un utile del 5 % sul fatturato, considerato un minimo adeguato, tenendo conto della necessità di investimenti a lungo termine e, più in particolare, del rendimento che l'industria comunitaria potrebbe ragionevolmente aspettarsi in assenza del dumping causa del pregiudizio. Questo livello di eliminazione del pregiudizio è stato quindi messo a confronto con la media ponderata del prezzo di vendita degli esportatori a livello franco frontiera comunitaria, debitamente corretta per tener conto delle differenze di canali di distribuzione come indicato nel considerando 51.

I margini per l'eliminazione del pregiudizio così stabiliti sono i seguenti:

— Repubblica ceca:	dal 37,4 % al 97,9 %;
— Romania:	48,3 %;
— Russia:	87,8 %;
— Repubblica slovacca:	31 %.

(81) Dato che tutti i margini per l'eliminazione del pregiudizio sono superiori ai margini di dumping riscontrati, i dazi antidumping dovrebbero basarsi in via provvisoria sui margini di dumping ai sensi dell'articolo 7, paragrafo 2 del regolamento di base.

I dazi antidumping provvisori dovrebbero pertanto corrispondere ai margini di dumping calcolati per i produttori o per gli esportatori interessati che hanno e non hanno collaborato come indicato nei considerandi 22, 23, 29, 30, 34, 35 e 41.

I. DISPOSIZIONE FINALE

(82) Ai fini di una corretta amministrazione, si dovrebbe stabilire un periodo entro il quale le parti notoriamente interessate possano presentare le loro osservazioni e chiedere di essere sentite. Si dovrebbe inoltre ribadire che tutte le conclusioni cui si è giunti ai fini del presente regolamento sono provvisorie e potranno essere riesaminate ai fini di eventuali dazi definitivi che la Comunità potrà proporre,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. Sulle seguenti importazioni originarie della Russia, della Repubblica ceca, della Romania e della Repubblica slovacca sono imposti dazi antidumping provvisori:

a) tubi senza saldatura, di ferro o di acciai non legati, dei tipi utilizzati per oleodotti e gasdotti, di diametro esterno inferiore o uguale a 406,4 mm (classificati ai codici NC 7304 10 10 e 7304 10 30);

b) tubi senza saldatura di sezione circolare, di ferro o di acciai non legati, trafilati o laminati a freddo, diversi dai tubi di precisione (classificati al codice NC 7304 31 99);

c) altri tubi di sezione circolare, di ferro o di acciai non legati, non filettati o filettabili, di diametro esterno inferiore o uguale a 406,4 mm (classificati ai codici NC 7304 39 91 e 7304 33 93).

2. Le aliquote dei dazi provvisori applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria delle importazioni dei prodotti in questione, prima del dazio, sono le seguenti:

Paese	Prodotti fabbricati da	Aliquota di dazio (%)	Codice aggiuntivo Taric
Repubblica ceca	Vitkovice as	5,2 %	8058
	Nova Huť as	5,2 %	8058
	Altri	46,8 %	8900
Romania	SC Artrom SA	10,8 %	8059
	SC Silcotub SA	10,8 %	8059
	SC Petrotub SA	10,8 %	8059
	SC Republica SA Trade Company	10,8 %	8059
	Altri	38,2 %	8900
Repubblica slovacca	Železiarne Podbrezova	8,9 %	8900
	Altri	8,9 %	8060
Russia	Tutte le imprese	32,9 %	—

3. Si applicano le disposizioni in vigore relative ai dazi e alle altre prassi doganali.

4. L'immissione in libera circolazione nella Comunità dei prodotti di cui al paragrafo 1 è soggetta alla costituzione di una garanzia pari all'ammontare del dazio provvisorio.

Articolo 2

Conformemente all'articolo 20, paragrafo 1 del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono presentare le loro osservazioni e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

Conformemente all'articolo 21, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 384/96, le parti interessate possono formulare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

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

Conformemente agli articoli 7, 9, 10 e 14 del regolamento (CE) n. 384/96, il presente regolamento si applica per un periodo di sei mesi, a meno che il Consiglio non adotti misure definitive prima della scadenza di tale periodo.

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

Fatto a Bruxelles, il 29 maggio 1997.

Per la Commissione
Leon BRITTAN
Vicepresidente