DECISIONE N. 307/2000/CECA DELLA COMMISSIONE

del 10 febbraio 2000

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di acciai non legati, originari della Repubblica popolare cinese, dell'India e della Romania

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio,

vista la decisione n. 2277/96/CECA della Commissione, del 28 novembre 1996, relativa alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea del carbone e dell'acciaio [1], modificata dalla decisione n. 1000/99/CECA della Commissione [2], in particolare gli articoli 7 e 8,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO

(1) Il 13 maggio 1999, con un avviso (in appresso «l'avviso di apertura») pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* [3], la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nella Comunità di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di acciai non legati, originari della Repubblica popolare cinese (in appresso «Cina»), dell'India e della Romania e ha avviato un'inchiesta ai sensi dell'articolo 5 della decisione n. 2277/96/CECA (in appresso «decisione di base»).

(2) Il procedimento è stato avviato in seguito alla presentazione di una denuncia da parte di Eurofer per conto dei produttori comunitari che rappresentano una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria complessiva del prodotto in esame ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1 e dell'articolo 5, paragrafo 4, della decisione di base. La denuncia conteneva elementi di prova relativi all'esistenza di pratiche di dumping nei confronti del prodotto in questione e di un conseguente pregiudizio grave, che sono stati ritenuti sufficienti per giustificare l'apertura del procedimento.

(3) A norma dell'articolo 5, paragrafo 11, della decisione di base, la Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori comunitari denunzianti, i produttori/esportatori, gli importatori, i fornitori e gli utilizzatori notoriamente interessati insieme alle loro associazioni rappresentative, nonché i rappresentanti dei paesi esportatori. In conformità dell'articolo 6, paragrafo 5, della decisione di base, la Commissione ha inoltre offerto alle parti direttamente interessate la possibilità di comunicare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione.

(4) Tutti i produttori/esportatori nonché la maggior parte dei produttori comunitari denunzianti e degli importatori hanno presentato le proprie osservazioni per iscritto.

Tutte le parti interessate che hanno chiesto un'audizione entro il termine stabilito, indicando di poter essere danneggiate dall'esito del procedimento e di avere particolari motivi per presentare tale richiesta, sono state sentite.

(5) Per consentire ai produttori esportatori cinesi di presentare, qualora avessero voluto farlo, domanda di trattamento individuale o di riconoscimento dello status di impresa operante in condizioni di economia di mercato, la Commissione ha inviato gli appositi moduli ai produttori esportatori cinesi notoriamente interessati.

(6) La Commissione ha inviato questionari a tutte le suddette parti e a quelle che si sono manifestate entro il termine stabilito nell'avviso di apertura.

Alla Commissione sono giunte risposte ai questionari da parte di:

— 11 produttori comunitari denunzianti

— 8 produttori/esportatori dei paesi interessati

— 1 importatore comunitario indipendente

— 1 importatore comunitario collegato ai produttori/esportatori e

— 4 società comunitarie utilizzatrici.

(7) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute utili per una determinazione preliminare e, se necessario, ha effettuato visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

Produttori comunitari denunzianti:

— Aceralia Corporacion Sid., Madrid, Spagna

— British Steel Plc, Londra, Regno Unito

— Dillinger, Dillingen, Germania

— GTS, Dunkerque, Francia

— ILVA Spa, Genova, Italia

— Palini and Bertoli, San Giorgio di Nogaro, Italia

— Salzgitter, Salzgitter, Germania

— Thyssen Krupp Stahl AG, Duisburg, Germania

— Trametal, Genova, Italia

— Voest Alpine, Linz, Austria

[1] GU L 308 del 29.11.1996, pag. 11.
[2] GU L 122 del 12.5.1999, pag. 35.
[3] GU C 133 del 13.5.1999, pag. 17.

Produttori/esportatori:

a) Cina

— Angang New Steel Company Ltd, Anshan City

— Jinan Iron & Steel Group Corporation, Jinan

— Maanshan Iron & Steel Co Ltd, Maanshan

— Qinhuangdao Shougang Plate Mill Co Ltd, Qinhuangdao

— Shanghai Pu Dong Iron & Steel Co Ltd, Shanghai

— Wuyang Iron and Steel Co Ltd, Wugang City

b) India

— Steel Authority of India Ltd, Nuova Delhi

c) Romania

— Sidex SA, Galati

Importatore/i-utilizzatore/i indipendente/i della Comunità

— Olan SA, Araia, Spagna

Importatori comunitari collegati ai produttori/esportatori

Romania: Sidex International plc, Londra, Regno Unito

(8) L'inchiesta relativa al dumping ha riguardato il periodo compreso tra il 1º gennaio 1998 e il 31 marzo 1999 (in appresso «il periodo dell'inchiesta»). L'esame del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1995 e la fine del periodo dell'inchiesta relativa al dumping (in appresso «il periodo in esame»).

B. **PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**

1. **Prodotto in esame**

(9) Il prodotto in esame è costituito da prodotti piatti, di acciai non legati, non arrotolati, semplicemente laminati a caldo, senza motivi in rilievo, di spessore superiore a 10 mm e di larghezza uguale o superiore a 600 mm, classificabili ai codici NC ex 7208 51 30 (codice TARIC 7208 51 30*10), ex 7208 51 50 (codice TARIC 7208 51 50*10), ex 7208 51 91 (codice TARIC 7208 51 91*10) e ex 7208 51 99 (codice TARIC 7208 51 99*10), o di spessore uguale o superiore a 4,75 mm, ma non superiore a 10 mm, e di larghezza uguale o superiore a 2 050 mm, classificabili al codice NC ex 7208 52 91 (codice TARIC 7208 51 91*10), e originari della Cina, dell'India o della Romania.

Le lamiere quarto sono generalmente prodotte mediante la laminazione a caldo di bramme e possono essere di vari tipi e dimensioni. Le importazioni nella Comunità provenienti da paesi terzi sono costituite prevalentemente da tipi di prodotto standard quali gli «acciai da costruzione» (ad esempio.: S235 e S275 in base alla «Euronorm» EN 10025), acciai per cantieristica e per la fabbricazione di caldaie (EN 10207).

Dall'inchiesta è emerso che le importazioni dai paesi in esame, sebbene concentrate su prodotti classificabili in determinati codici NC, riguardano tutti i vari tipi di lamiere quarto, come da precedente descrizione.

2. **Prodotto simile**

(10) L'inchiesta ha dimostrato che non solo le fondamentali caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche nonché i principali usi, ma anche i tipi e la gamma di dimensioni del prodotto in esame importato dai paesi interessati sono identici o comparabili a quelli dei prodotti fabbricati nella Comunità. Lo stesso risultato si è ottenuto confrontando il prodotto esportato nella Comunità con quello venduto sui mercati interni dell'India e della Romania.

(11) Su tale base, è stato concluso che le lamiere quarto prodotte nei paesi interessati e vendute sui mercati interni dell'India e della Romania, quelle esportate nella Comunità da tutti e tre i paesi in questione e quelle fabbricate e vendute dall'industria comunitaria sul mercato comunitario costituiscono un prodotto simile, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, della decisione di base.

C. **DUMPING**

1. **Valore normale**

1.1. ***Cina***

1.1.1. Trattamento di economia di mercato

(12) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), della decisione di base, in caso di inchieste antidumping relative ad importazioni in provenienza dalla Cina, il valore normale è determinato a norma dei paragrafi 1-6 dello stesso articolo per i produttori che possano dimostrare di soddisfare i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), cioè di operare prevalentemente in condizioni di economia di mercato.

(13) Sei società cinesi hanno richiesto il trattamento di economia di mercato. L'inchiesta svolta presso le loro sedi ha tuttavia mostrato che esse operavano sotto una notevole influenza dello Stato. In effetti, è emerso che in materia di approvvigionamento delle materie prime, di interferenza statale, di revisione contabile, di accordi di scambio nonché di proprietà fondiaria, i criteri stabiliti dall'articolo 2, paragrafo 7, lettera c) della decisione di base non erano soddisfatti. Più precisamente, i criteri dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), primo trattino, non erano soddisfatti da cinque società, quelli del secondo trattino non erano soddisfatti da due società, quelli del terzo trattino non erano soddisfatti da quattro società e quelli del quarto trattino non erano soddisfatti da tre società. Inoltre, queste società appartenevano per intero o in percentuale maggioritaria allo Stato.

Per tali motivi, è stato concluso che non era possibile concedere il trattamento di economia di mercato a nessuna di queste società.

(14) Le società interessate e l'industria comunitaria sono state informate delle conclusioni e hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni.

1.1.2. Paese analogo

(15) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, della decisione di base, al fine di stabilire il valore normale per le società cinesi che non operano in condizioni di economia di mercato è stato necessario selezionare un paese analogo ad economia di mercato. La denunziante ha suggerito Taiwan o il Messico e la Commissione ha proposto Taiwan. Entro i termini specificati nell'avviso di apertura, le società cinesi hanno sollevato obiezioni riguardo a tali proposte e hanno suggerito invece di scegliere l'India quale paese analogo. Esse hanno sottolineato il fatto che l'India è un grande produttore di acciaio con caratteristiche simili a quelle della Cina. L'India ha costi di produzione comparabili a quelli cinesi poiché, come la Cina, possiede miniere di carbone e di ferro proprie.

(16) Poiché i produttori di Taiwan e del Messico non hanno accettato di collaborare, la Commissione ha preso in considerazione l'India e la Romania. Di questi due paesi, l'India è stata ritenuta la scelta più appropriata poiché il mercato interno indiano è di dimensioni maggiori ed è caratterizzato da un numero consistente di produttori locali concorrenti. Inoltre, come verrà illustrato più avanti con maggiore chiarezza, le vendite interne indiane erano rappresentative per le esportazioni cinesi nella Comunità, tanto in termini di volume quanto in termini di tipi di prodotto.

1.1.3. Determinazione del valore normale

(17) Come già precisato, il valore normale è stato stabilito sulla base dei prezzi interni del produttore/esportatore indiano.

(18) Il volume delle vendite interne del prodotto simile effettuate dal produttore/esportatore indiano nel corso del periodo dell'inchiesta è stato sufficiente, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, della decisione di base, corrispondendo complessivamente e per ciascun tipo a più del 5 % del volume delle vendite del prodotto in esame esportato dalla Cina nella CE.

(19) Per ciascun tipo di prodotto, la Commissione ha inoltre esaminato se le vendite indiane del prodotto simile fossero state realizzate nel corso di normali operazioni commerciali, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, della decisione di base. A tal fine è stato effettuato un confronto tra l'intero costo unitario di produzione durante il periodo dell'inchiesta e il prezzo unitario di ciascuna operazione di vendita sul mercato interno effettuata durante lo stesso periodo. Allorché, per tipo di prodotto, il volume delle vendite interne effettuate a prezzi superiori al costo unitario rappresentava almeno l'80 % delle vendite e allorché la media ponderata del prezzo era uguale o superiore alla media ponderata del costo, il valore normale è stato calcolato sulla base della media ponderata dei prezzi effettivamente pagati per tutte le vendite interne. In caso contrario, il valore normale è stato stabilito sulla base della media ponderata dei prezzi effettivamente pagati per le rimanenti vendite interne remunerative, poiché il volume delle vendite remunerative non era inferiore al 10 % delle vendite. Successivamente, è stata calcolata una media ponderata del valore normale per ciascun codice NC.

1.2. ***India e Romania***

(20) Per la determinazione del valore normale, è stato innanzitutto stabilito se, per ciascun produttore/esportatore che ha collaborato, il volume complessivo delle vendite interne del prodotto in esame fosse rappresentativo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, della decisione di base, cioè se tali vendite rappresentassero almeno il 5 % del volume delle esportazioni dello stesso prodotto nella Comunità. Per tutti i produttori/esportatori che hanno collaborato, il volume delle vendite interne è risultato superiore al 5 % delle vendite all'esportazione.

(21) Per ciascun produttore/esportatore si è poi stabilito se le vendite complessive interne di ciascun tipo di prodotto equivalessero ad almeno il 5 % del volume delle vendite dello stesso tipo di prodotto all'esportazione nella Comunità.

(22) Per i tipi di prodotto che soddisfacevano la condizione del 5 %, è stato verificato se fossero state realizzate vendite sufficienti nel corso di normali operazioni commerciali, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, della decisione di base.

(23) Allorché, per tipo di prodotto, il volume delle vendite interne effettuate a prezzi superiori al costo unitario rappresentava almeno l'80 % delle vendite e allorché la media ponderata del prezzo era uguale o superiore alla media ponderata del costo, il valore normale è stato calcolato sulla base della media ponderata dei prezzi effettivamente pagati per tutte le vendite interne. In caso contrario, il valore normale è stato stabilito sulla base della media ponderata dei prezzi effettivamente pagati per le rimanenti vendite interne remunerative, purché il volume delle vendite remunerative fosse inferiore all'80 %, ma non inferiore al 10 %, delle vendite.

(24) Per i tipi di prodotto il cui volume di vendite interne era inferiore al 5 % del volume esportato nella Comunità, o il cui volume di vendite interne remunerative era inferiore al 10 %, le vendite interne sono state considerate insufficienti, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4 della decisione di base, e non sono pertanto state tenute in considerazione. In tali casi, dal momento che non vi erano vendite interne rappresentative effettuate da altri produttori del paese interessato, conformemente all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, della decisione di base, il valore normale è stato costruito sulla base dei costi di produzione sostenuti dal produttore/esportatore interessato per il tipo di prodotto esportato in questione, maggiorati di un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita (in appresso «SGAV») e per i profitti. Per ciascun produttore/esportatore, il calcolo delle SGAV si è basato sulle sue vendite interne rappresentative e quello del margine di profitto sulle sue vendite interne rappresentative effettuate nel corso di normali operazioni commerciali.

(25) Nel caso del produttore/esportatore indiano, le vendite interne del prodotto in esame si dividevano in vendite dirette e vendite da deposito. Nelle vendite dirette il prodotto passa direttamente dallo stabilimento di produzione al cliente indipendente, mentre nelle vendite da deposito il prodotto passa attraverso una rete di filiali situate su tutto il territorio indiano.

Nel corso dell'inchiesta sul posto, è stato rilevato che durante la giacenza in deposito la qualità del prodotto si deteriorava e che su queste vendite venivano concessi notevoli sconti per svariati motivi, principalmente perché il prodotto era di seconda qualità. In più, dal momento che tali sconti venivano concessi in diversi modi, la società non era in grado di individuare le vendite per le quali era stato concesso uno sconto dovuto alla qualità. Inoltre, le vendite all'esportazione riguardavano solo prodotti di prima qualità.

Per tali motivi, si è deciso di stabilire in via provvisoria il valore normale sulla base delle vendite dirette, poiché si è rilevato che queste erano comparabili in termini di qualità con le vendite all'esportazione ed erano vendute in quantità sufficienti.

2. **Prezzo all'esportazione**

2.1. ***Cina***

(26) Dall'inchiesta è emerso che tutte le vendite all'esportazione del prodotto in esame erano effettuate a clienti indipendenti nella Comunità. Quindi, i prezzi all'esportazione sono stati calcolati in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, della decisione di base, cioè sulla base dei prezzi effettivamente pagati o pagabili da questi clienti indipendenti.

(27) Poiché il confronto tra i dati relativi alle esportazioni nella Comunità forniti dai produttori/esportatori cinesi che hanno collaborato e le statistiche Eurostat ha rivelato che tali esportazioni rappresentavano solo il 74 % di quelle riportate da Eurostat, si è concluso che le restanti vendite dovessero essere stabilite in base ai dati Eurostat, considerati rappresentativi a tal fine.

2.2. ***India e Romania***

(28) Allorché le vendite all'esportazione nella Comunità erano state effettuate direttamente ad importatori indipendenti, i prezzi all'esportazione sono stati stabiliti sulla base dei prezzi effettivamente pagati o pagabili da tali importatori, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, della decisione di base.

(29) Allorché le vendite per l'esportazione erano state effettuate ad importatori comunitari collegati al produttore/esportatore, i prezzi all'esportazione sono stati costruiti, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 9, della decisione di base, sulla base dei prezzi ai quali i prodotti importati sono stati rivenduti per la prima volta ad acquirenti indipendenti nella Comunità. Sono inoltre stati applicati adeguamenti per tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, includendo un ragionevole margine per le SGAV e un margine di profitto del 5 %, calcolati in via provvisoria sulla base delle informazioni disponibili.

3. **Confronto**

(30) Ai fini di un equo confronto, sono stati applicati i dovuti adeguamenti per le differenze segnalate ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, della decisione di base, e per le quali è stato dimostrato che incidevano sulla comparabilità dei prezzi. Pertanto sono stati effettuati adeguamenti relativi a riduzioni, trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori, costi del credito e commissioni.

(31) La società indiana ha presentato domanda di adeguamento per gli oneri all'importazione. In conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera b), della decisione di base, la richiesta è stata respinta poiché non è stato dimostrato che i materiali sui quali erano pagabili dazi all'importazione fossero stati incorporati fisicamente nei prodotti in questione venduti sul mercato interno e che per il prodotto esportato nella Comunità i dazi all'importazione non fossero stati riscossi o fossero stati rimborsati.

4. **Margini di dumping**

4.1. ***Metodo generale***

(32) In conformità dell'articolo 2, paragrafi 10 e 11, della decisione di base, i margini di dumping sono stati stabiliti in base al confronto tra la media ponderata del valore normale per ciascun tipo di prodotto e la media ponderata del prezzo all'esportazione, per lo stesso tipo di prodotto, a livello franco fabbrica e allo stesso stadio commerciale. Il confronto è stato effettuato a livello franco fabbrica per l'India e a Romania e a livello fob per la Cina.

(33) Allo scopo di garantire l'efficacia delle misure, per ciascun paese interessato si è dovuto determinare un margine di dumping residuo. A tal fine, per ciascun paese interessato la Commissione ha confrontato il volume delle importazioni effettuate dai produttori/esportatori che hanno collaborato con il volume totale delle importazioni originarie dei paesi esportatori riportate dalle statistiche Eurostat relative alle importazioni. Dal confronto è emerso per l'India un elevato livello di collaborazione (86 %). La Commissione ha pertanto ritenuto opportuno fissare il margine di dumping per le società che non hanno collaborato al livello del margine individuale più elevato stabilito per il produttore/esportatore indiano che ha collaborato. Poiché per la Romania il volume delle esportazioni dell'unico produttore/esportatore che ha collaborato era solo del 27 % rispetto ai dati Eurostat, il margine antidumping residuo è stato fissato al livello del margine di dumping trimestrale più elevato riscontrato in quel paese per un singolo tipo di prodotto venduto in quantità rappresentative. Tale impostazione è stata ritenuta necessaria anche per evitare di premiare l'omessa collaborazione nonché di fornire una possibilità di elusione.

(34) I sei produttori/esportatori cinesi hanno chiesto un trattamento individuale, cioè la determinazione di un margine di dumping individuale sulla base dei prezzi all'esportazione delle singole società.

La Commissione ha verificato se queste società godessero di fatto e di diritto del necessario livello di indipendenza rispetto allo Stato cinese.

Nessuna delle società interessate ha dimostrato di soddisfare tutti criteri ad un livello giudicato sufficiente dalla Commissione. In particolar modo non è stato possibile garantire l'assenza di interferenze da parte dello Stato. Alcune società non sono riuscite a dimostrare di controllare interamente le proprie forniture di materie prime e dei mezzi di produzione in generale. Inoltre, tutte le società appartenevano per intero o in percentuale maggioritaria allo Stato. Di conseguenza, è stato deciso di non concedere trattamenti individuali a nessuna di queste società.

(35) I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo cif frontiera comunitaria, sono i seguenti:

4.2. ***Cina***	34,3 %

(36) Poiché ai sei produttori/esportatori che hanno collaborato non è stato concesso lo stato di economia di mercato né il trattamento individuale, i loro prezzi all'esportazione sono stati considerati insieme ai dati Eurostat in modo da includere il totale delle esportazioni cinesi nella Comunità. Di conseguenza, il confronto ha potuto essere effettuato solo per codici doganali (codici NC).

4.3. ***India***

(37)	Steel Authority of India Ltd	51,1 %
	Residuo	51,1 %

4.4. ***Romania***

(38)	Sidex SA	14,4 %
	Residuo	52,6 %

D. **PREGIUDIZIO**

1. **Definizione dell'industria comunitaria**

1.1. ***Produzione comunitaria complessiva***

(39) All'interno della Comunità, il prodotto in questione è fabbricato da:

— dodici produttori che hanno presentato la denuncia,

— cinque produttori comunitari che sostengono la denuncia e

— un produttore comunitario che non ha sostenuto la denuncia.

(40) Alcuni produttori/esportatori hanno obiettato che qualcuno tra i produttori comunitari denunzianti aveva importato prodotti piatti laminati a caldo, di acciai non legati, dai paesi interessati dal procedimento durante il «periodo dell'inchiesta». La Commissione ha pertanto esaminato se qualcuno dei produttori comunitari dovesse essere escluso dalla definizione di produzione comunitaria.

Ne è emerso che nessuno dei produttori citati aveva direttamente importato il prodotto in questione. Tuttavia, questo tipo di importazioni era stato effettuato durante il periodo dell'inchiesta da una società commerciale appartenente allo stesso gruppo di cui fa parte uno dei produttori comunitari denunzianti. Si è rilevato che questa società, che acquistava acciaio da tutto il mondo, anche dal produttore appartenente allo stesso gruppo, e che vendeva prevalentemente in paesi terzi per proprio conto, operava in modo indipendente. In effetti, il gruppo di cui fanno parte entrambe le società ha una struttura tale per cui ciascuno mantiene i propri documenti contabili, presenta relazioni annue di bilancio separate e non ha con la holding accordi di trasferimento di profitti e perdite. Inoltre, ciascuna società presenta una dichiarazione dei redditi separata, possiede un proprio consiglio di amministrazione ed intrattiene con le altre società del gruppo le normali relazioni commerciali che intrattiene con altre società cui non è giuridicamente vincolata. Pertanto tali acquisti non hanno potuto pregiudicare lo status del produttore in questione e si è ritenuto che non esistessero motivi per escludere uno dei produttori di prodotti piatti laminati a caldo, di acciai non legati, dalla definizione di produzione comunitaria.

(41) I diciotto produttori comunitari di prodotti piatti laminati a caldo, di acciai non legati, di cui sopra, rappresentano dunque la produzione comunitaria ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, della decisione di base.

1.2. ***Industria comunitaria***

(42) Dei dodici produttori che hanno presentato la denuncia, dieci hanno risposto al questionario della Commissione, hanno consentito sopralluoghi e, se richiesto, hanno fornito alla Commissione informazioni supplementari. Pertanto si è considerato che questi produttori abbiano collaborato all'inchiesta.

I dieci produttori in questione sono i seguenti: Aceralia (Spagna), British Steel (Regno Unito), Dillinger (Germania), GTS (Francia), Ilva (Italia), Palini and Bertoli (Italia), Salzgitter (Germania), Thyssen (Germania), Trametal (Italia), Voest Alpine (Austria). Queste società rappresentavano più del 75 % della produzione comunitaria complessiva nel periodo dell'inchiesta, costituendo quindi una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 4, della decisione di base e verranno in appresso denominate «l'industria comunitaria».

(43) Otto di queste società sono completamente integrate, cioè producono o acquistano all'interno del proprio gruppo di appartenenza le bramme di acciaio per la laminazione del prodotto in esame. Le altre due società sono definite di rilaminazione poiché acquistano bramme di acciaio sul mercato libero per la fabbricazione del prodotto in esame.

Ai fini delle risultanze provvisorie, sono stati svolti sopralluoghi nelle sedi di sette produttori denunzianti. In totale, la produzione di queste sette società rappresentava circa l'80 % della produzione complessiva dell'industria comunitaria.

1.3. ***Altri produttori comunitari***

(44) I rimanenti due produttori denunzianti, la cui produzione costituiva meno del 2 % della produzione complessiva delle dodici società denunzianti, non hanno risposto ai questionari della Commissione e si è pertanto ritenuto che non collaborassero alla presente inchiesta e che non facessero di conseguenza parte dell'industria comunitaria.

Degli altri sei produttori, uno tra quelli che hanno sostenuto l'inchiesta ha risposto parzialmente ai questionari della Commissione e ha in linea di massima consentito sopralluoghi, mentre gli altri cinque non hanno fornito alcuna risposta ai questionari della Commissione.

Queste otto società vengono denominate in appresso «gli altri produttori comunitari».

2. **Consumo**

(45) Il consumo comunitario è stato calcolato sulla base del volume cumulato delle vendite destinate al mercato comunitario effettuate dall'industria comunitaria e da altri produttori comunitari, nonché del volume totale delle importazioni.

Il volume delle vendite degli altri produttori comunitari è stato calcolato sulla base delle informazioni contenute nella denuncia e della risposta al questionario della Commissione presentata dall'altro produttore, di cui al considerando 44. Le importazioni sono state valutate sulla base di dati ottenuti da Eurostat o contenuti nella risposta al questionario della Commissione per i produttori/esportatori.

(46) Il consumo comunitario così calcolato ed espresso in t/mese è passato dalle 573 097 del 1995 a 522 349 nel 1996, 558 569 nel 1997 e 604 929 nel periodo dell'inchiesta.

Nel 1995, il mercato comunitario del prodotto in esame presentava una forte domanda e un livello di prezzi sostenuto. Nel 1996 il consumo è diminuito dell'8,9 % per poi aumentare del 10,7 % nel 1997 e di un ulteriore 7,9 % nel periodo dell'inchiesta, raggiungendo un livello superiore rispetto a quello del 1995 (+5,2 %).

Per quanto attiene al consumo del periodo dell'inchiesta, dalla stessa inchiesta è emerso che nei primi sei mesi del 1998 il consumo è stato particolarmente forte rispetto tanto allo stesso periodo del 1997 quanto alla seconda metà del 1998. In dettaglio, il consumo semestrale apparente espresso in t/mese ha avuto il seguente andamento: 577 795 nella seconda metà del 1997, 660 000 nella prima metà del 1998 e 571 000 nella seconda metà del 1998.

3. **Importazioni dai paesi interessati**

3.1. ***Cumulo***

(47) Le autorità romene ed alcuni produttori/esportatori hanno affermato che le loro importazioni non avrebbero dovuto essere cumulate con quelle provenienti da altri paesi soggetti al procedimento, poiché il livello di prezzi o l'andamento del volume delle vendite non erano simili. In particolar modo, il produttore/esportatore romeno ha asserito che nel corso del periodo dell'inchiesta le proprie esportazioni nella Comunità erano diminuite.

(48) Dopo un attento esame di tali affermazioni e tenendo conto delle condizioni stabilite all'articolo 3, paragrafo 4, della decisione di base, la Commissione fa osservare che i margini di dumping rilevati per la Cina, per l'India e per la Romania erano rispettivamente del 34,3 %, 51,1 % e 52,6 %, vale a dire ben al di sopra del livello minimo.

Inoltre, tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta, le importazioni originarie dei tre paesi in questione avevano tutte mostrato un andamento positivo e, soprattutto, detenevano una quota significativa del mercato comunitario. In effetti, nel periodo dell'inchiesta, malgrado un leggero calo, il volume delle importazioni provenienti da ciascuno dei tre paesi e le corrispondenti quote di mercato erano notevolmente al di sopra del livello minimo. Inoltre, tali importazioni rientravano tutte nella stessa gamma di prezzi.

Dall'analisi della Commissione è infine emerso che i prodotti in esame importati dai paesi interessati dall'inchiesta erano perfettamente intercambiabili sia tra loro, sia con quelli prodotti e venduti dall'industria comunitaria. Tutti i prodotti importati venivano inoltre venduti agli stessi clienti secondo politiche dei prezzi simili.

Si è pertanto concluso che era opportuno effettuare una valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni originarie della Cina, dell'India e della Romania, conformemente all'articolo 3, paragrafo 4, della decisione di base.

3.2. ***Volumi, quote di mercato e prezzi***

(49) I dati relativi ai volumi, alle quote di mercato e ai prezzi sono stati estrapolati dalle statistiche Eurostat riguardanti le importazióni e rispondono ai questionari della Commissione:

Totale delle importazioni dai paesi interessati	1995	1996	1997	Periodo inch. (1/1998-3/1999)
Volume in t/mese	49 709	53 374	61 243	80 045
Quote di mercato in %	8,7	10,2	11	13,6
Prezzo medio in ECU/t	288	298	315	321

Durante il periodo in esame, il volume cumulato delle importazioni oggetto di dumping è aumentato di più del 66 %, mentre le corrispondenti quote di mercato cumulate sono aumentate di 4,9 punti percentuali. Durante lo stesso periodo, i prezzi sono aumentati del 10,1 %, raggiungendo i 321 EUR/t.

Su base semestrale, i volumi (espressi in t/mese) e i prezzi (espressi in ecu/t) delle importazioni in dumping cumulate hanno avuto il seguente andamento:

	1995 1-6	1995 7-12	1996 1-6	1996 7-12	1997 1-6	1997 7-12	1998 1-6	1998 7-12	1999 1-3
Volumi	46 313	53 105	62 904	43 843	52 392	70 095	116 754	66 190	45 656
Prezzi	267	305	307	286	296	330	340	311	249

3.3. ***Sottoquotazione dei prezzi***

(50) Al fine di determinare la sottoquotazione dei prezzi, la Commissione ha analizzato i dati relativi al periodo dell'inchiesta. In considerazione della vasta gamma di prodotti piatti laminati a caldo in esame, il prodotto in questione venduto dall'industria comunitaria e importato dai paesi esportatori è stato classificato in categorie, secondo tre criteri: la larghezza, lo spessore e la qualità dell'acciaio.

È stato poi effettuato un confronto su base trimestrale tra la media ponderata dei prezzi di vendita dei prodotti importati suddivisi per categoria con la media ponderata dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria per le categorie corrispondenti. I prezzi utilizzati erano quelli praticati al primo cliente indipendente, al netto da sconti e riduzioni e, se necessario, adeguati, in termini di costi di trasporto, al livello franco fabbrica per i prodotti dell'industria comunitaria e a livello cif frontiera comunitaria, dazio corrisposto, per i prodotti importati. Inoltre, i prezzi all'importazione sono stati adeguati in modo da includere i costi di sdoganamento e i costi successivi all'importazione. Questi ultimi sono stati stabiliti basandosi sui risultati dell'inchiesta svolta in relazione agli importatori indipendenti.

(51) I livelli di sottoquotazione dei prezzi rilevati sono stati i seguenti:

India

— Steel Authority of India Limited 12,6 %

Cina: 15,4 %

Romania:

— Sidex 11,4 %

— Altri 19,09 %.

4. **Situazione dell'industria comunitaria**

4.1. ***Produzione***

(52) Durante il periodo in esame, la produzione (espressa in t/mese) è rimasta piuttosto stabile, diminuendo leggermente dalle 407 320 del 1995 a 397 647 nel 1996, per poi balzare a 428 761 nel 1997 e ridiscendere del 6,7 % raggiungendo 400 015 nel periodo dell'inchiesta.

4.2. ***Capacità e tasso di utilizzazione degli impianti per tutti i prodotti piatti laminati a caldo (prodotto in esame e altri prodotti di acciaio)***

(53) Poiché gli impianti di produzione usati per la fabbricazione del prodotto in esame sono anche utilizzati per la produzione di una vasta gamma di lamiere laminate a caldo non interessate dal presente procedimento, non è stato possibile, né sarebbe stato significativo, determinare i dati sulla capacità e sul tasso di utilizzazione degli impianti relativi specificamente al prodotto in esame.

Pertanto, sono state tenute in considerazione la produzione e le capacità dichiarate alla Commissione per tutti i prodotti piatti laminati a caldo (prodotto in esame ed altri prodotti di acciaio) nel quadro del trattato CECA. Gli altri prodotti di acciaio rappresentano circa il 25 % della produzione complessiva e sono destinati a diversi grandi mercati non soggetti alle stesse condizioni valide per il mercato del prodotto in esame. Le informazioni erano solo disponibili su base annua fino al 1998.

(54) L'andamento del tasso di utilizzazione degli impianti (rapporto tra produzione e capacità) ha registrato un notevole incremento tra il 1996 e il 1997, passando dal 71,6 % all'80,8 %, e nel 1998 si è mantenuto all'80,3 %.

(55) Inoltre, dal momento che l'industria siderurgica è ad alta intensità di capitale, i produttori devono mantenere il tasso di utilizzazione degli impianti al livello più alto possibile, al fine di ridurre gli effetti degli elevati costi fissi. Otto dei dieci produttori che costituiscono l'industria comunitaria sono integrati. La maggior parte dell'acciaio che essi utilizzano è prodotto da altiforni, cioè con un processo non facilmente adattabile alle fluttuazioni del mercato. In ogni caso, il tasso di utilizzazione degli impianti raggiunto nel 1997 e nel 1998 non può essere considerato alto per un'industria di questo tipo ed è chiaro che nel periodo in esame l'industria comunitaria disponeva di ampie riserve di capacità.

4.3. ***Scorte***

(56) Le scorte finali dell'industria comunitaria sono scese dalle 559 293 t del 1995 a 549 598 t nel 1996 e a 535 812 t nel 1997. Durante il periodo dell'inchiesta, tali scorte hanno avuto un rapido aumento raggiungendo le 565 697 t nel 1998 e le 568 890 t alla fine del marzo 1998.

4.4. ***Volume delle vendite nella Comunità e corrispondenti quote di mercato***

(57) Il volume delle vendite sul mercato comunitario, espresso in t/mese, è sceso da 340 757 del 1995 a 315 323 nel 1996 ed è poi risalito a 344 855 nel 1997, in linea con lo sviluppo dei consumi. Tuttavia, nel periodo dell'inchiesta, tale volume è sceso del 2 % raggiungendo il livello di 337 841, nello stesso periodo i consumi sono aumentati del 7,9 %. Tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta, ciò ha rappresentato complessivamente un decremento dello 0,9 % delle vendite dell'industria comunitaria sul mercato comunitario, contro un aumento dei consumi del 5,2 %.

(58) La corrispondente quota di mercato dell'industria comunitaria ha registrato un aumento costante nei primi tre anni del periodo in esame, passando dal 59,5 % del 1995 al 60,4 % nel 1996 e al 61,7 % nel 1997, per poi mostrare una flessione del 5,9 % nel periodo dell'inchiesta raggiungendo il 55,8 %. Ciò rappresenta una perdita complessiva di quota di mercato del 3,7 % tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta, mentre, come già accennato, le importazioni oggetto di dumping hanno ampliato la propria quota di mercato di 4,9 punti percentuali.

4.5. ***Prezzi medi di vendita nella Comunità e redditività***

(59) Nel corso dell'inchiesta è risultato che un esame dei prezzi e della redditività dell'industria comunitaria effettuato sull'intero periodo dell'inchiesta (15 mesi) avrebbe condotto a conclusioni improprie, poiché nell'arco di questo periodo il mercato comunitario ha subito notevoli cambiamenti.

Perciò, al fine di valutare l'andamento dei prezzi di vendita nella Comunità e la corrispondente redditività, i dati sono stati dapprima analizzati su base annua, tra il 1995 e l'intero periodo dell'inchiesta, poi su base semestrale, tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta, e infine su base trimestrale nel corso del periodo dell'inchiesta.

4.5.1. *Analisi su base annua*

(60) La media ponderata dei prezzi (espressa in ECU/t) è leggermente scesa da 381 del 1995 a 367 nel 1996 e a 366 nel 1997 ed è salita nel periodo dell'inchiesta a 382, cioè al livello del 1995.

(61) Sempre su base annua, la redditività si è ridotta dal 13,3 % del 1995 al 6,4 % nel 1996 e al 6,1 % nel 1997, per risalire all'8,5 % nel periodo dell'inchiesta, senza però raggiungere i livelli del 1995.

4.5.2. *Analisi su base semestrale*

(62) È stata effettuata un'analisi della media ponderata dei prezzi e della redditività su base semestrale per il periodo 1998-1998 e per gli ultimi sei mesi del periodo dell'inchiesta, cioè per il periodo compreso tra l'ultimo trimestre del 1994 e il primo trimestre del 1999.

(63) Per quanto attiene alla media ponderata dei prezzi dell'industria comunitaria, è stato rilevato che tra il 1995 e il 1997, i prezzi hanno fluttuato attorno ad una media di 378 ECU/t, con una variazione massima del 9 %.

Nella prima metà del 1998, è stato raggiunto l'eccezionale livello di 412 ECU/t, seguito da una brusca diminuzione a 384 ECU/t nella seconda metà del 1998 e a 332 ECU/t negli ultimi sei mesi del periodo dell'inchiesta.

(64) Nello stesso periodo, la redditività ha seguito un andamento simile, oscillando tra un minimo di +2,7 %, nella seconda metà del 1996, ad un massimo del 15 % nella prima metà del 1998. Negli ultimi sei mesi del periodo dell'inchiesta, l'industria comunitaria ha subito perdite del 4,3 %.

4.5.3. *Analisi trimestrale nel periodo dell'inchiesta*

(65) La media ponderata dei prezzi e della redditività nel periodo dell'inchiesta è stata esaminata anche su base trimestrale.

(66) Nei primi nove mesi del 1998, l'alto livello di prezzi registrato per i prodotti comunitari ha consentito profitti superiori al 13 %, un risultato raggiunto solo nel 1995 quando il mercato era caratterizzato ad livelli molto elevati di domanda e di prezzi.

Tuttavia, durante il terzo e, ancor più, durante il quarto trimestre del 1998, i prezzi hanno cominciato a scendere rapidamente fino a 361 ECU/t, livello ben al di sotto del prezzo medio di 378 ECU/t osservato nel periodo 1995-1998. Nel primo trimestre del 1999, i prezzi sono scesi di un ulteriore 15,5 % rispetto ai prezzi del quarto trimestre del 1998. Da un confronto dei prezzi del primo trimestre 1998 e del primo trimestre 1999 emerge una riduzione superiore al 25 %.

Parallelamente, la redditività è scesa di 9,7 punti percentuali tra il terzo e il quarto trimestre del 1998 e di ulteriori 11,6 punti percentuali nel primo trimestre del 1999. Tra il primo trimestre 1998 e il primo trimestre 1999 si è registrato un calo della redditività pari a più di 22,1 punti percentuali.

La seguente tabella riporta in dettaglio i dati trimestrali relativi ai prezzi e alla redditività:

	I/1998	II/1998	III/1998	IV/1998	I/1999
Prezzi in ECU/t	407	417	406	361	305
Redditività in %	+ 14,1	+ 15,9	+ 13,3	+ 3,6	– 8

4.6. ***Livello occupazionale***

(67) Il livello occupazionale è sceso dai 6 943 addetti del 1995 a 6 708 nel 1996, 6 290 nel 1997 e 6 008 nel periodo dell'inchiesta, con una riduzione complessiva di più del 13 %.

4.7. ***Conclusione sul pregiudizio***

(68) L'inchiesta ha dimostrato che l'industria comunitaria è stata esposta ad una sostanziale sottoquotazione dei prezzi da parte delle importazioni oggetto di dumping, che sono sensibilmente aumentate in termini di volumi e di quote di mercato.

Allo stesso tempo, in un mercato in notevole espansione sin dal 1996 e nonostante le riserve di capacità disponibili, l'industria comunitaria non è stata in grado di aumentare la propria produzione tra il 1997 e il periodo dell'inchiesta. Essa è invece stata costretta a ridurre la produzione e ad incrementare i livelli delle scorte.

Tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta; il volume delle vendite dell'industria comunitaria sul mercato comunitario è rimasto piuttosto stabile, mentre il consumo è aumentato di più del 5 %. Tra il 1997 e il periodo dell'inchiesta, il volume delle vendite è diminuito del 2 %, mentre il consumo è aumentato di oltre il 7,9 %. Ciò ha provocato una riduzione complessiva della quota di mercato dell'industria comunitaria nel periodo in esame (3,7 %). Tra il 1997 e il periodo dell'inchiesta, la quota di mercato dell'industria comunitaria si è ridotta di 5,9 punti percentuali.

Fino alla metà del 1998, a seguito soprattutto dell'elevata domanda, l'industria comunitaria poteva contare su prezzi elevati ed elevati profitti. Successivamente però, e in particolare nel quarto trimestre del 1998 e nel primo trimestre del 1999, cioè negli ultimi sei mesi del periodo dell'inchiesta, la situazione dell'industria comunitaria è peggiorata notevolmente, riguardo soprattutto ai prezzi e ai risultati finanziari. In tale periodo i prezzi sono scesi bruscamente di circa il 18 % al di sotto del prezzo medio osservato durante il trimestre precedente e i risultati finanziari sono stati passivi (–4,3 %). Nel primo trimestre del 1999, i prezzi sono scesi del 25 % rispetto al primo trimestre 1998 e i risultati finanziari hanno registrato un calo dell'8 %.

Alla luce delle precedenti considerazioni, si è pertanto concluso a titolo provvisorio che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio grave ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1 della decisione di base.

E. **NESSO DI CAUSALITÀ**

1. **Introduzione**

(69) Conformemente all'articolo 3, paragrafi 6 e 7, della decisione di base, la Commissione ha esaminato se il pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria fosse stato causato dalle importazioni oggetto di dumping originarie dell'India, della Cina e della Romania; la Commissione ha inoltre esaminato altri fattori noti, per garantire che il pregiudizio causato da tali fattori non venisse imputato alle importazioni oggetto di dumping.

(70) Per un'analisi del mercato siderurgico, occorre tenere presente che l'acciaio è uno dei principali prodotti di base e il suo prezzo di base è pubblicato sui giornali specializzati ed è ben noto a tutti gli operatori del mercato. Il prodotto oggetto della presente inchiesta, prodotto/venduto dall'industria comunitaria o importato dai paesi interessati, è dunque molto sensibile all'evoluzione dei prezzi, le cui fluttuazioni si ripercuotono rapidamente sull'intero mercato.

(71) Occorre anche ricordare che il mercato del prodotto interessato dalla presente inchiesta è basato sugli ordini, dal momento che prodotti che presentano una gamma di qualità, larghezze e spessori diversi devono essere necessariamente prodotti su richiesta. L'impatto di qualunque fattore, compreso il dumping, sulle vendite nella Comunità da parte dell'industria comunitaria, può pertanto essere valutato solo dopo un certo lasso di tempo.

2. **Effetto delle importazioni oggetto di dumping**

2.1. ***Volume delle importazioni oggetto di dumping***

(72) Nel 1995, dai tre paesi in esame venivano importate 49 709 t/mese, cioè circa il 38 % delle importazioni complessive nella Comunità. Negli anni successivi, il volume delle importazioni oggetto di dumping è aumentato considerevolmente (+7,3 % tra il 1995 e il 1996, +14,7 % tra il 1996 e 1997 e + 34,4 % tra il 1997 e il periodo dell'inchiesta). Nell'ultimo periodo, le importazioni in dumping rappresentavano più del 47,5 % delle importazioni complessive.

(73) I volumi delle importazioni oggetto di dumping sono anche stati analizzati in termini assoluti, nonché confrontati con la produzione dell'industria comunitaria, su base semestrale.

(74) Da un livello di 52 392 t/mese del primo semestre del 1997, il volume delle importazioni oggetto di dumping è balzato a 70 045 t/mese nella seconda metà del 1997, per poi raggiungere, nella prima metà del 1998, il picco delle 116 754 t/mese (cioè un livello più che doppio rispetto a quello della prima metà del 1997). Nel secondo semestre del 1998, le importazioni sono drasticamente scese a 66 190 t/mese, mantenendosi ancora ben al di sopra della media registrata tra il 1995 e la prima metà del 1997, successivamente, nel primo trimestre del 1999, il loro volume si è ulteriormente ridotto a 45 656 t/mese, avvicinandosi ai livelli registrati tra il 1995 e l'inizio del 1997.

(75) Da un confronto del volume delle importazioni oggetto di dumping con quello della produzione dell'industria comunitaria, tra le importazioni originarie dei tre paesi interessati e la media complessiva della produzione dell'industria comunitaria è risultato un rapporto oscillante tra l'11 % nella seconda metà del 1996 e il 16,5 % nella seconda metà del 1998, con un'eccezione per i primi sei mesi del periodo dell'inchiesta in cui le importazioni rappresentavano più del 29,2 % della media complessiva della produzione dell'industria comunitaria.

(76) Sul fronte del consumo, la cui media tra il 1995 e il 1997 si aggirava sulle 570 000 t/mese, il livello delle importazioni oggetto di dumping nella prima metà del 1998 era di 116 754 t/mese, cioè di più di 46 000 t/mese superiore rispetto ai dati del semestre precedente, con un'eccezionale ulteriore penetrazione del mercato dell'8,5 %. Nello stesso periodo, tali importazioni sono andate ad alimentare un consumo apparente particolarmente forte. Tuttavia, durante il rimanente periodo dell'inchiesta è emerso che gli utilizzatori non erano in grado di assorbire questa crescita del consumo apparente, con un conseguente notevole deterioramento dei prezzi e dei profitti.

(77) Da quanto esposto, è chiaro che questo incremento del volume delle importazioni oggetto di dumping ha contribuito in modo abnorme all'incremento del consumo apparente, poiché l'industria comunitaria ha perso ordini ed è stata costretta ad aumentare le scorte dalle 535 812 t della fine del 1997 a 565 697 t alla fine del 1998 e a 568 890 t al 31 marzo 1999, con una progressiva riduzione della produzione passata dalle 428 761 el 1997 a 400 015 t/mese nel periodo dell'inchiesta.

2.2. *Prezzi delle importazioni oggetto di dumping*

(78) Nel 1997, lo scarto tra i prezzi delle importazioni oggetto di dumping e quelli dell'industria comunitaria si aggirava sui 50 ECU/t. Tale scarto tuttavia si è acuito fino a raggiungere i 70 ECU/t nel 1998 e si è poi ridotto a 56 ECU/t nel primo trimestre del 1999.

Poiché l'economia dell'industria siderurgica ha tempi piuttosto lunghi, il notevole aumento del volume delle importazioni nei primi sei mesi del periodo dell'inchiesta ha causato una rapida destabilizzazione del mercato con una contrazione dei prezzi durante il resto del periodo dell'inchiesta. Per tale motivo, l'industria comunitaria, nel tentativo di coprire i costi fissi, è stata costretta a mantenere determinati livelli di produzione e a vendere ai prezzi indotti dal dumping. Di conseguenza, nel primo trimestre del 1999, la redditività è scesa ben al di sotto del punto di pareggio. In effetti, nel periodo dell'inchiesta, l'andamento dei profitti è stato molto particolare; si è passati da un livello di utili sulle vendite pari a più del 14 % nel primo trimestre del 1998 ad una perdita dell'8 % nel primo trimestre del 1999, con un'inversione di tendenza pari a più del 22 %.

2.3. *Conclusione*

(79) In considerazione del notevole afflusso di importazioni oggetto di dumping, sproporzionato rispetto a ciò che a lungo termine il mercato poteva assorbire, e del conseguente aumento dello scarto tra i prezzi delle importazioni in dumping e quelli dell'industria comunitaria, accompagnato dal deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, si conclude che le importazioni oggetto di dumping originarie della Cina, dell'India e della Romania hanno causato un pregiudizio grave all'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, della decisione di base.

3. **Effetto di altri fattori**

3.1. *Consumo*

(80) La Commissione ha analizzato se l'andamento del consumo avesse avuto un impatto negativo sulla situazione dell'industria comunitaria. A tale proposito occorre ricordare che, tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta, mentre il consumo è aumentato del 5,2 %, le vendite dell'industria comunitaria hanno fatto osservare un leggero calo.

(81) Non si può pertanto ritenere che l'andamento dei consumi abbia avuto un effetto negativo sulla situazione dell'industria comunitaria.

3.2. *Situazione degli altri produttori comunitari*

(82) Anche la situazione degli altri produttori comunitari è stata presa in considerazione. A tal fine, occorre ricordare che la Commissione disponeva delle informazioni contenute nella denuncia; inoltre, è stata ottenuta la parziale collaborazione di uno degli altri produttori comunitari.

In base a tali informazioni, è stato calcolato l'andamento dei volumi venduti dagli altri produttori comunitari ed è stato così possibile stabilire il consumo e la quota di mercato durante il periodo in esame.

(83) Le quantità vendute dagli altri produttori comunitari sul mercato della Comunità, espresse in tonnellate mensili, sono si sono ridotte dalle 102 778 del 1995 a 91 210 nel 1996 e a 65 470 nel 1997 e sono risalite a 93 662 nel periodo dell'inchiesta. Le corrispondenti quote di mercato sono passate dal 17,9 % del 1995 al 17,5 % nel 1996, all'11,8 % nel 1997 e al 15,5 % nel periodo dell'inchiesta.

La notevole riduzione delle quantità vendute e della quota di mercato registrata tra il 1996 e il 1997 è stata causata dal ritiro dal mercato di un produttore comunitario. La ricomparsa di questo produttore nel periodo dell'inchiesta non ha però consentito agli altri produttori comunitari di riguadagnare la quota di mercato precedentemente detenuta, che in effetti tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta si è ridotta di 2,4 punti percentuali.

3.3. ***Eccesso di offerta***

(84) Alcuni produttori/esportatori dei paesi in esame hanno sostenuto che durante il periodo dell'inchiesta il mercato era caratterizzato da un eccesso di offerta e da un eccesso di capacità produttiva, responsabile del calo di rendimento dell'industria comunitaria.

La Commissione ha rilevato che in effetti nel periodo dell'inchiesta il mercato era saturo e che ciò era dovuto all'eccezionale incremento delle importazioni oggetto di dumping tra il 1997 e il 1998 (+34,4 %). Tale fenomeno ha fatto sì che l'industria comunitaria riducesse la produzione perdendo la propria quota di mercato. In effetti, l'eccesso di offerta sul mercato e il conseguente pregiudizio grave subito dall'industria comunitaria sono stati causati dalla crescita delle importazioni oggetto di dumping.

3.4. ***Comportamento anticoncorrenziale dell'industria comunitaria***

(85) Alcuni produttori/esportatori hanno affermato che il coinvolgimento dell'industria comunitaria in attività anticoncorrenziali ha reso impossibile la valutazione del pregiudizio, dal momento che la situazione del mercato era stata completamente distorta da tali attività.

(86) La loro argomentazione si riferiva innanzitutto ad una decisione della Commissione (98/247/CECA del 28 gennaio 1998, caso dell'extra di lega), che condanna il comportamento anticoncorrenziale nel settore dell'acciaio inossidabile. A tale proposito, si ricorda che la presente inchiesta concerne un prodotto fatto di acciai non legati, destinati ad un mercato diverso rispetto all'acciaio inossidabile. Tale argomentazione non è pertanto pertinente.

(87) In secondo luogo, essi hanno asserito che l'industria siderurgica tedesca si serviva di un sistema di scambio di informazioni. Tale asserzione si basava su una decisione della Commissione del 26 novembre 1997, relativa ad un procedimento di applicazione dell'articolo 65 del trattato CECA (caso Wirtschaftsvereinigung Stahl). In tale decisione, la Commissione concludeva che il sistema di scambio di informazioni contravveniva alle norme anticoncorrenziali, ma che tale sistema non era stato messo in atto dalle parti interessate a seguito della lettera di avvertimento inviata loro dalla Commissione l'8 luglio 1996. In considerazione del lasso di tempo trascorso (due anni prima del periodo dell'inchiesta) e del fatto che nella presente inchiesta non sono state presentate informazioni documentate/fondate che inficiassero le precedenti risultanze della Commissione, si può concludere che anche la seconda argomentazione non è pertinente.

3.5. ***Importazioni da altri paesi terzi***

(88) La Commissione ha inoltre analizzato l'influenza delle importazioni originarie di altri paesi non interessati dalla presente inchiesta sulla situazione dell'industria comunitaria. Alcuni produttori/esportatori hanno asserito che la Polonia, la Repubblica ceca, l'ex Repubblica iugoslava di Macedonia, la Bulgaria e l'Ucraina causavano pregiudizio all'industria comunitaria e che qualunque misura istituita nei confronti delle importazioni originarie dell'India, della Cina e della Romania sarebbe stata discriminatoria.

3.5.1. *Insieme delle importazioni originarie di altri paesi terzi*

(89) Il volume di queste importazioni provenienti da paesi terzi e le corrispondenti quote di mercato, nel periodo in esame, sono cresciute dal 13,9 % del 1995 al 15,1 % nel periodo dell'inchiesta. Tuttavia, tra il 1997 e il periodo dell'inchiesta, cioè nel momento in cui sul mercato comunitario è stata immessa la più forte quantità di importazioni oggetto di dumping provenienti dai paesi interessati dalla presente inchiesta, la cui quota di mercato è aumentata di 2,3 punti percentuali, la quota di mercato degli altri importatori è diminuita di 0,4 punti percentuali.

(90) Nel periodo in esame, il prezzo delle altre importazioni è rimasto piuttosto stabile, con una variazione compresa tra i 306 ECU/t del 1996 e i 325 ECU/t del periodo dell'inchiesta. Nel 1997, i prezzi delle importazioni in dumping, in progressivo aumento dal 1995, hanno raggiunto il livello dei prezzi degli altri paesi terzi (313 ECU/t contro 315 ECU/t). Nel periodo dell'inchiesta, però, il prezzo delle importazioni oggetto di dumping è nuovamente diminuito, con una conseguente sottoquotazione dei prezzi delle altre importazioni (317 ECU/t contro 325 ECU/t).

(91) Riguardo alle importazioni originarie dei singoli paesi, è stato determinato quanto segue:

3.5.2. *Polonia e Repubblica ceca*

(92) Tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta, il volume delle importazioni originarie della Polonia si è ridotto del 24,5 %, mentre le importazioni dalla Repubblica ceca sono passate dalle 16 234 t/mese del 1995 a 25 175 t/mese nel 1997 per poi scendere drasticamente a 19 955 t/mese nel periodo dell'inchiesta. Nel periodo dell'inchiesta, la quota di mercato delle importazioni provenienti dalla Polonia e dalla Repubblica ceca erano rispettivamente dell'1,8 % e del 3,3 %, con prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria, ma superiori a quelli delle importazioni in dumping.

3.5.3. *Ex Repubblica iugoslava di Macedonia (FYROM)*

(93) Sulla base delle informazioni fornite da Eurostat, nel periodo in esame l'ex Repubblica iugoslava di Macedonia ha incrementato le proprie esportazioni nella Comunità. Nel periodo dell'inchiesta, la sua quota di mercato era dell' 1,9 %, con prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria, ma superiori a quelli delle importazioni in dumping.

3.5.4. *Bulgaria e Ucraina*

(94) Tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta, le esportazioni originarie della Bulgaria si sono ridotte, mentre quelle originarie dell'Ucraina hanno avuto un incremento regolare. Nel periodo dell'inchiesta, le loro quote di mercato erano rispettivamente del 2 % e dell'1,5 %, mentre i loro prezzi si sono mantenuti al di sotto di quelli dei produttori comunitari e ad un livello simile a quello delle importazioni in dumping.

3.5.5. *Quota di mercato complessiva di Polonia, Repubblica ceca, FYROM, Bulgaria e Ucraina*

(95) La quota di mercato complessiva di Polonia, Repubblica ceca, FYROM, Bulgaria e Ucraina ha raggiunto il livello massimo del 12,6 % nel 1997. Tuttavia, nel periodo dell'inchiesta essa è scesa di 2,1 punti percentuali, raggiungendo così un livello del 10,5 %.

3.5.6. *Conclusione*

(96) In base a questa analisi, non è possibile escludere che le importazioni originarie della Polonia, della Repubblica ceca, dell'ex Repubblica iugoslava di Macedonia, della Bulgaria e dell'Ucraina possano aver contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Tuttavia, questa considerazione non basta di per sé a interrompere il nesso di causalità esistente tra le importazioni oggetto di dumping sottoposte a questa inchiesta e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria, soprattutto in considerazione del fatto che i margini di dumping erano consistenti, come lungo tutto l'arco del periodo in esame consistente è stato il volume di queste importazioni, che hanno raggiunto un livello di quota di mercato del 13,3 % nel periodo dell'inchiesta.

3.6. ***Attività di esportazione dell'industria comunitaria***

(97) Nel periodo in esame, le esportazioni costituivano per l'industria comunitaria in media circa il 20 % del totale delle vendite. Espresse in t/mese, le esportazioni sono passate dalle 62 548 del 1995 a 83 132 nel 1996 e a 85 055 nel 1997, per poi scendere a 59 969 durante il periodo dell'inchiesta.

Nello stesso periodo, i prezzi all'esportazione, espressi in ECU/t, sono passati da 390 nel 1995 a 347 nel 1996, 379 nel 1998 e 412 nel periodo dell'inchiesta, cioè sono sempre stati più alti, tranne che nel 1996, rispetto ai prezzi praticati sul mercato comunitario.

(98) Dall'analisi dei dati semestrali disponibili per il 1997 e per il periodo dell'inchiesta, risulta tuttavia un progressivo incremento del divario tra i prezzi interni e i prezzi all'esportazione praticati dall'industria comunitaria.

(99) Benché nel periodo dell'inchiesta i prezzi all'esportazione siano diminuiti, essi sono diminuiti in misura molto inferiore rispetto ai prezzi del mercato comunitario. Nel primo trimestre del 1999, i prezzi all'esportazione si mantenevano ancora ad un livello di 370 ECU/t, cioè vicini alla media dei prezzi comunitari osservati tra il 1995 e il 1998 (378 ECU/t), il che consentiva ancora all'industria comunitaria di ricavare profitti.

Nonostante una riduzione dei volumi, nel periodo dell'inchiesta le esportazioni dell'industria comunitaria hanno continuato ad avere prezzi relativamente sostenuti.

Se ne conclude quindi che il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria non è stato causato dall'attività di esportazione della stessa.

3.7. ***Situazione del mercato mondiale***

(100) Alcuni produttori/esportatori hanno affermato che il calo di rendimento dell'industria comunitaria era dovuto al clima generale di instabilità che nel 1998 regnava sul mercato siderurgico mondiale. In particolare, è stato asserito che la crisi asiatica aveva perturbato gli scambi internazionali, trasformando paesi un tempo importatori netti in esportatori netti. Ciò ha condotto ad un eccesso di offerta generalizzato e ad un conseguente crollo dei prezzi.

(101) Come già rilevato, l'industria siderurgica è ad alta intensità di capitale e i cambiamenti nella domanda in una certa regione spesso provocano rapidi cambiamenti nei modelli geografici delle vendite. I produttori di acciaio cercano di mantenere alti i livelli di utilizzazione degli impianti e, se la domanda in una zona del mercato mondiale non lo consente, essi tendono ad incrementare le vendite in altre zone del pianeta così da raggiungere i livelli di produzione desiderati. Il commercio internazionale dell'acciaio è molto sviluppato, pertanto rapidi cambiamenti delle quantità commercializzate si traducono in altrettanto rapidi movimenti dei livelli dei prezzi. È quindi fuor di dubbio che le fluttuazioni dei prezzi a livello mondiale ed un eccesso di offerta generalizzato, in particolare nel 1998, hanno influenzato il mercato mondiale delle lamiere laminate a caldo e hanno influito negativamente sulla situazione dell'industria comunitaria. In realtà, tali effetti negativi hanno riguardato l'intero mercato mondiale e non solo quello comunitario.

Ciò tuttavia non può spiegare la forte contrazione dei prezzi e il conseguente calo della redditività subiti dall'industria comunitaria nel settore delle vendite interne. Come già affermato, nel periodo dell'inchiesta i prezzi interni dell'industria comunitaria sono scesi più drasticamente rispetto ai suoi prezzi all'esportazione, con un conseguente deterioramento della redditività delle vendite comunitarie.

Inoltre, il deterioramento della situazione del mercato siderurgico mondiale non può giustificare l'incremento delle importazioni a prezzi non equi originarie della Cina, dell'India e della Romania.

4. **Conclusione sul nesso di causalità**

(102) Non si può escludere che alcuni fattori diversi dalle importazioni oggetto di dumping, quali l'instabilità del mercato siderurgico a livello mondiale, le importazioni dalla Polonia, dalla Repubblica ceca, dall'ex Repubblica iugoslava di Macedonia, dalla Bulgaria e dall'Ucraina o il comportamento di altri produttori comunitari, possano aver contribuito a creare una situazione difficile per l'industria comunitaria. Resta però il fatto che le importazioni di lamiere di acciaio laminate a caldo, di acciai non legati, originarie dell'India, della Cina e della Romania, da sole, hanno causato un pregiudizio grave all'industria comunitaria. A tale conclusione si giunge soprattutto in considerazione della perdita di quota di mercato, della contrazione dei prezzi e del conseguente deterioramento della redditività subiti dall'industria comunitaria, che hanno coinciso con il notevole incremento dei volumi delle importazioni oggetto di dumping, le quali, da parte loro, hanno conquistato quote di mercato e sono state costantemente effettuate a prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria.

F. **INTERESSE DELLA COMUNITÀ**

1. **Osservazioni preliminari**

(103) La Commissione ha inoltre esaminato se, nonostante gli effetti pregiudizievoli delle importazioni in dumping, vi fossero ragioni valide per concludere che in questo caso l'istituzione di misure non sarebbe stato nell'interesse della Comunità. Pertanto, ai sensi dell'articolo 21, paragrafo 1, della decisione di base, è stato esaminato il possibile impatto delle misure su tutte le parti interessate dal procedimento, nonché le conseguenze dell'istituzione o della non istituzione di misure.

(104) A tal fine, la Commissione ha avuto a disposizione le risposte ai suoi questionari fornite dai produttori comunitari e dagli importatori citati nella denuncia o che si erano manifestati nel corso dell'inchiesta. Inoltre, all'inizio del procedimento, i produttori comunitari erano stati invitati a fornire un elenco dei loro principali clienti nella Comunità, cioè degli utilizzatori del prodotto in esame. Ciascuno dei nominativi figuranti in questi elenchi ha ricevuto poi un questionario elaborato appositamente per la sua attività. Benché i questionari siano stati inviati a numerose società (circa 90), le risposte ricevute sono state molto poche.

(105) Infine, per completare la propria analisi, la Commissione ha esaminato i dati forniti nell'ambito del trattato CECA, con particolare riferimento per la consistenza della produzione del prodotto in esame nel quadro dell'attività siderurgica globale dell'industria comunitaria. Sono inoltre stati considerati i dati relativi alle consegne effettuate dai produttori comunitari sui propri mercati nazionali, al fine di identificare le principali industrie consumatrici.

2. **Impatto sull'industria comunitaria e sulle sue attività collegate**

(106) Riepilogando, l'industria comunitaria è composta da dieci produttori, otto dei quali hanno dimensioni medie e appartengono a grossi gruppi siderurgici, mentre gli altri due sono piccole aziende completamente indipendenti. Essi hanno sede in sei Stati membri: Austria, Francia, Germania, Italia, Spagna e Regno Unito.

Dall'inchiesta è emerso che l'industria comunitaria ha incontrato difficoltà connesse al consistente flusso di importazioni oggetto di dumping originarie dei tre paesi in esame.

In assenza di misure di difesa, l'industria comunitaria continuerebbe a dover far fronte alla sottoquotazione dei prezzi e alla conseguente contrazione dei prezzi che ha condotto ad un notevole deterioramento della sua situazione finanziaria. Le società sarebbero pertanto costrette a chiudere talune linee di produzione, mettendo così a repentaglio il loro gruppo siderurgico di appartenenza. L'industria comunitaria è un forte consumatore di acciaio grezzo e i suoi cali di produzione hanno un impatto negativo diretto sulla produzione siderurgica a monte e, di conseguenza, sulla situazione occupazionale dellà Comunità. È pertanto essenziale per il settore siderurgico che l'industria comunitaria resti vitale.

L'istituzione di misure antidumping dovrebbe ripristinare una situazione di concorrenza leale e consentire all'industria comunitaria di raccogliere i frutti del forte impegno già intrapreso per il miglioramento dell'efficienza.

3. **Impatto sugli utilizzatori**

(107) Come già accennato, l'esiguità del numero delle risposte al questionario giunte dagli utilizzatori del prodotto in esame ha rivelato una mancanza di interesse per il procedimento.

Dall'analisi dei dati disponibili nell'ambito del trattato CECA è emerso che le forniture effettuate dall'industria comunitaria sono prevalentemente destinate a commercianti, i quali rivendono il prodotto in questione dopo averlo nuovamente tagliato. Il resto è venduto alle industrie utilizzatrici quali, in ordine decrescente di importanza in termini di volume: cantieristica, produzione di tubi d'acciaio, lavori di costruzione in acciaio, fabbricazione di caldaie e di altri contenitori metallici.

Le società che rivendono il prodotto dopo averlo ulteriormente tagliato hanno denunciato i prezzi non equi praticati dai paesi esportatori in esame, causa di un serio deterioramento dei prezzi e di una riduzione dei loro margini. Esse si sono chiaramente espresse a favore di misure di difesa atte a ripristinare una situazione di concorrenza leale.

Altri utilizzatori non hanno espresso il proprio parere, ma, in considerazione della sensibilità di questo mercato ai prezzi, è probabile che l'istituzione di misure porterebbe ad un incremento dei prezzi. La natura di queste industrie utilizzatrici comporta tuttavia che il prodotto in esame rappresenti solo una piccola percentuale dei loro costi totali e ciò può spiegare la mancanza di collaborazione nel presente procedimento. Un eventuale incremento dei prezzi risultante dall'istituzione di misure sarebbe quindi marginale per queste industrie.

4. **Impatto sugli importatori/operatori commerciali**

(108) La Commissione ha inviato questionari a numerosi importatori comunitari (25); le risposte utili ricevute sono state poche e non vi sono state osservazioni riguardo all'impatto di eventuali misure di difesa sugli importatori.

In ogni caso, il prodotto in esame, che viene generalmente importato da importatori/operatori commerciali specialisti del ramo siderurgico, rappresenta solo una piccola parte della gamma di prodotti di acciaio che essi trattano. Dato il numero di fonti alternative di approvvigionamento non soggette a misure antidumping, compresa l'industria comunitaria del prodotto in questione, si ritiene che l'istituzione di misure antidumping avrebbe solo un impatto minimo sulla situazione globale degli importatori/operatori commerciali in questione.

5. **Conclusione sull'interesse della Comunità**

(109) Dato l'incremento delle importazioni oggetto di dumping effettuate nel periodo considerato e il notevole livello di sottoquotazione rilevato, è probabile che questa tendenza possa continuare, determinando, in mancanza di misure, un ulteriore deterioramento della situazione dell'industria comunitaria.

L'istituzione di misure, d'altra parte, contribuirebbe a ripristinare una situazione di concorrenza leale e aiuterebbe l'industria comunitaria a riguadagnare redditività e a limitare la minaccia di chiusure e di riduzioni di personale.

Per quanto attiene alle società che rivendono il prodotto dopo averlo ulteriormente tagliato, l'istituzione di misure di difesa consentirebbe loro di ristabilire margini ragionevoli.

Riguardo alle industrie utilizzatrici e agli importatori/operatori commerciali, eventuali incrementi dei prezzi avrebbero solo un impatto limitato.

Si conclude pertanto che, data la situazione, non esistono ragioni valide per ritenere che l'istituzione di misure possa non essere nell'interesse della comunità.

G. **DAZI PROVVISORI**

(110) Avendo stabilito che le importazioni in dumping in esame hanno causato un grave pregiudizio all'industria comunitaria e che non esistono motivi validi che impediscano di prendere provvedimenti, la Commissione ha deciso di adottare misure antidumping provvisorie.

1. **Livello di eliminazione del pregiudizio**

(111) Per determinare il livello del dazio, si è tenuto conto dei margini di dumping accertati e dell'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria a causa delle importazioni in oggetto. Il necessario aumento dei prezzi è stato determinato in base ad un confronto tra la media ponderata dei prezzi all'importazione, già utilizzata per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, e i prezzi non pregiudizievoli delle diverse categorie di lamiere quarto vendute dall'industria comunitaria sul mercato comunitario.

(112) Si è ritenuto che l'importo del dazio necessario ad eliminare gli effetti del dumping e del pregiudizio debba permettere all'industria comunitaria di coprire i propri costi di produzione e di realizzare un congruo margine di profitto sulle vendite. A tale riguardo, si è ritenuto che un margine di profitto sul fatturato pari all'8 %, al lordo delle imposte, possa essere considerato una base adeguata, tenuto conto dell'esigenza di realizzare investimenti a lungo termine nonché del tasso di rendimento che l'industria comunitaria potrebbe ragionevolmente aspettarsi in assenza delle importazioni pregiudizievoli in dumping.

Di conseguenza, i livelli di eliminazione del pregiudizio sono stati stabiliti in base al confronto su base trimestrale, per ciascuna categoria di prodotto, tra la media ponderata dei prezzi non pregiudizievoli dell'industria comunitaria e la media ponderata dei prezzi di vendita dei prodotti importati. Nel caso della Romania, visto il basso livello di collaborazione, il margine di pregiudizio residuo è stato calcolato in riferimento alla categoria di prodotto esportata in quantità rappresentative per la quale era stato rilevato il margine più elevato. La differenza è stata poi espressa in percentuale del prezzo all'importazione a livello cif frontiera comunitaria, dazio doganale non corrisposto:

Paese/società		Margine di pregiudizio (%)
Cina		13,2
India:	SAIL	21,8
Romania:	Sidex	9,6
	Altre	18,1

2. **Livello dei dazi provvisori**

(113) Alla luce di quanto precede, in conformità dell'articolo 7, paragrafo 29 della decisione di base, si ritiene opportuno istituire un dazio antidumping provvisorio pari al livello del margine di dumpingping accertato, ma non superiore al margine di pregiudizio sopra indicato.

Le aliquote del dazio applicabile al prezzo franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

Paese/società	Margine di dumping (%)	Margine di pregiudizio (%)	Dazio AD proposto (%)
Cina	34,3	13,2	13,2
India	51,1	21,8	21,8
— SAIL	51,1	21,8	21,8
Romania	52,6	18,1	18,1
— Sidex	14,4	9,6	9,6

(114) Le aliquote di dazio antidumping specificate nella presente decisione per le singole società sono state fissate sulla base delle risultanze della presente inchiesta. Esse riflettono pertanto la situazione rilevata durante l'inchiesta per ciascuna società. Tali aliquote di dazio (che si contrappongono all'aliquota di dazio per paese, applicabile a «tutte le altre società») sono dunque applicabili alle importazioni originarie del paese in questione e prodotte dalla specifica società, cioè dallo specifico soggetto giuridico citato. Le importazioni prodotte da qualunque altra società la cui ragione sociale e indirizzo non siano espressamente menzionati nel dispositivo della presente decisione, comprese le entità collegate a quelle specificamente menzionate, non possono beneficiare di questa aliquota e devono essere soggette all'aliquota di dazio applicabile a «tutte le altre società».

(115) Le eventuali richieste di applicazione di tali aliquote individuali (ad esempio in seguito ad un cambiamento della ragione sociale della società o alla creazione di nuove entità produttive o di vendita) devono essere inoltrate senza indugio alla Commissione [1] con tutte le informazioni pertinenti, in particolare l'indicazione delle eventuali modifiche nelle attività della società riguardanti la produzione, le vendite sul mercato interno e le vendite all'estero, connesse ad es. al cambiamento della ragione sociale o ai cambiamenti a livello di entità produttive o di vendita. Se del caso e previa consultazione del comitato consultivo, la Commissione modificherà opportunamente la decisione, aggiornando l'elenco delle società che beneficiano di aliquote di dazio individuali.

H. **DISPOSIZIONI FINALI**

(116) Occorre fissare un termine entro il quale le parti interessate possono comunicare le proprie osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. Occorre inoltre sottolineare che tutte le conclusioni elaborate ai fini della presente decisione sono provvisorie e possono essere riesaminate qualora la Commissione proponga l'istituzione di misure definitive.

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di prodotti piatti, di acciai non legati, non arrotolati, semplicemente laminati a caldo, senza motivi in rilievo, di spessore superiore a 10 mm e di larghezza uguale o superiore a 600 mm, classificabili ai codici NC ex 7208 51 30 (codice TARIC 7208 51 30*10), ex 7208 51 50 (codice TARIC 7208 51 50*10), ex 7208 51 91 (codice TARIC 7208 51 91*10), ex 7208 51 99 (codice TARIC 7208 51 99*10), o di spessore uguale o superiore a 4,75 mm, ma non superiore a 10 mm, e di larghezza uguale o superiore a 2 050 mm, classificabili al codice NC ex 7208 52 91 (codice TARIC 7208 52 91*10), e originari della Cina, dell'India o della Romania.

2. Le aliquote di dazio applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, per i prodotti fabbricati dalle seguenti società esportatrici, è pari a:

[1] Commissione europea
Direzione generale del Commercio
Direzione C
DM 24-8/38
Rue de la loi/Wetstraat 200
B-1049 Bruxelles.

Paese	Società	Aliquota del dazio AD (%)	Codice addizionale TARIC
Cina	Tutte le società	13,2	—
India	Tutte le società	21,8	—
Romania	Sidex SA, Smârdan Street 1, 6200 Galati	9,6	A069
	Tutte le altre società	18,1	A999

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

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

Articolo 2

Fatto salvo l'articolo 20 della decisione (CE) n. 2277/96/CECA, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei fatti e delle considerazioni essenziali in base ai quali è stata adottata la presente decisione, presentare le proprie osservazioni per iscritto e domandare di essere sentite dalla Commissione entro un mese dall'entrata in vigore della presente decisione.

In conformità dell'articolo 21, paragrafo 4, della decisione (CE) n. 2277/96/CECA, le parti interessate possono chiedere di essere sentite in merito all'analisi dell'interesse della Comunità e possono presentare le proprie osservazioni sull'applicazione della presente decisione entro un mese dall'entrata in vigore della stessa.

Articolo 3

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

L'articolo 1 della presente decisione si applica per un periodo di sei mesi.

La presente decisione è obbligatoria in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 10 febbraio 2000.

Per la Commissione

Pascal LAMY

Membro della Commissione