REGOLAMENTO (CE) N. 194/1999 DEL CONSIGLIO

del 25 gennaio 1999

che istituisce dazi antidumping definitivi sulle importazioni di pannelli duri (hardboard) originari di Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia e Russia e decide la riscossione definitiva dei dazi provvisori imposti su tali importazioni

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea [1], in particolare l'articolo 9, paragrafo 4,

vista la proposta presentata dalla Commissione sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. INFORMAZIONI DI CARATTERE GENERALE

1. Misure provvisorie

(1) Nell'ambito del presente procedimento il 6 agosto 1998 sono state imposte misure antidumping provvisorie con il regolamento (CE) n. 1742/98 [2] (in appresso «regolamento provvisorio»). I produttori-esportatori che hanno collaborato di tutti i paesi interessati tranne la Russia hanno offerto impegni che sono stati accettati.

2. Fase successiva del procedimento

(2) Dopo l'istituzione delle misure provvisorie, alcuni produttori-esportatori, importatori e utilizzatori comunitari del prodotto in questione hanno presentato le loro osservazioni per iscritto. Le parti che ne hanno fatto richiesta hanno ottenuto la possibilità di essere intese.

(3) Dopo la pubblicazione del regolamento provvisorio sono state effettuate inchieste presso le sedi delle società sotto elencate che utilizzano il prodotto in questione nella fabbricazione di porte:

— Svedex BV, Paesi Bassi,

— Swedoor, divisione della Nobia Nordisk Bygginteriör AB, Svezia (due stabilimenti produttivi),

— Righini SA, Francia,

— Huet SA, Francia,

— Theuma Deurenindustrie NV, Belgio.

Sono state inoltre effettuate visite presso un produttore di pannelli di eucalipto che non ha partecipato alla denuncia:

— Industria de Fibras de Madeira, Portogallo,

e presso un importatore di pannelli duri indipendente:

— Firma Christian Kröger GmbH & Co. KG, Germania.

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

1. Prodotto in esame

(4) I prodotti oggetto del presente procedimento antidumping sono i pannelli duri, definiti come pannelli di fibre di legno o di altre materie legnose, anche agglomerate con resine o altri leganti organici, con massa volumica superiore a 0,8 g/cm^3, attualmente classificabili ai codici NC ex 4411 11 00 e 4411 19 00.

I pannelli duri si ottengono esclusivamente con un processo di produzione «a umido» (a differenza dei pannelli di fibre lavorati a secco descritti oltre), hanno di solito una massa volumica (densità) variante tra 800 e 1 050 kg/m^3 e uno spessore che oscilla tra 1,8 e 6,0 mm.

Essi sono utilizzati per lo più nella fabbricazione di mobili, nell'industria delle costruzioni e in quella automobilistica, per il rivestimento di porte e per la fabbricazione di contenitori per l'imballaggio, soprattutto di frutta e verdura.

2. Pannelli di fibre lavorati a secco «sottili»

(5) Dopo l'istituzione delle misure antidumping provvisorie, alcuni importatori e utilizzatori hanno nuovamente sollecitato un'estensione della gamma dei prodotti oggetto del procedimento. In particolare hanno affermato che i tipi di pannelli di fibre lavorati a secco detti «sottili» (spessore inferiore a 6 mm), quali i pannelli di fibre a densità media e alta (MDF e HDF sottili), e i pannelli duri avevano sostanzialmente gli stessi usi finali e quindi costituivano un unico prodotto; pertanto, nell'analisi del dumping, del pregiudizio e dell'interesse comunitario si dovevano includere tutti questi prodotti.

(6) In base alle informazioni presentate nella fase provvisoria era stato valutato a titolo preliminare in che misura gli usi finali dei pannelli duri e dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili coincidessero. In base

[1] GU L 56 del 6. 3. 1996, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 905/98 (GU L 128 del 30. 4. 1998, pag. 18).

[2] GU L 218 del 6. 8. 1998, pag. 16.

alle informazioni presentate dopo l'entrata in vigore del regolamento provvisorio è stata effettuata una valutazione definitiva ed è emerso che, in teoria, gli impieghi coincidono in misura sostanzaile e che soltanto per alcuni segmenti del mercato i due prodotti non sono per nulla intercambiabili.

(7) Tuttavia, la similarità degli usi finali non determina da sola la questione del prodotto simile. La conclusione dell'inchiesta provvisoria secondo la quale i pannelli duri e quelli di fibre lavorati a secco sottili non erano un unico prodotto si basava sulle differenze tra le caratteristiche fisiche e chimiche dei due prodotti. Un ulteriore esame degli elementi in causa ha consentito di precisare la questione nel modo seguente:

— è confermato che i pannelli di fibre lavorati a secco del tipo HDF si possono produrre in densità pari o superiore a quella dei pannelli duri. Con una densità definita superiore a 800 kg/m^3, il tipo HDF sottile è quello che si può considerare il più simile ai pannelli duri;

— tuttavia, i prezzi medi dei pannelli HDF sottili erano più alti di quelli dei pannelli MDF sottili (in media del 10-15 %) e della maggior parte dei pannelli duri di spessore equivalente al di sotto dei 6 mm; pertanto nel periodo esaminato erano soprattutto i pannelli MDF sottili (densità inferiore a 800 kg/m^3) che facevano concorrenza sul mercato ai pannelli duri per gran parte dei loro usi finali, in particolare nel settore dei mobili, in parte del settore dell'imballaggio, nel settore delle cornici e in un segmento del settore delle porte;

— è stato anche rilevato che sono in produzione nuovi pannelli di fibre lavorati a secco sottili senza emissioni, ossia non contenenti formaldeide. Grazie a questa evoluzione i pannelli di fibre lavorati a secco sottili possono entrare in concorrenza sul mercato dell'imballaggio di alimenti da cui sono stati finora esclusi a causa del loro contenuto di formaldeide. Tuttavia, questi prodotti senza emissioni sono un'innovazione molto recente e, pur essendo concepibile che i pannelli di fibre lavorati a secco sottili possano in futuro essere usati nel settore dell'imballaggio di alimenti, al momento attuale il loro prezzo più alto probabilmente ostacolerebbe tale impiego. Poiché questi sviluppi riguardano periodi posteriori a quello dell'inchiesta, non hanno potuto essere esaminati;

— il fatto che i pannelli di fibre lavorati a secco sottili e i pannelli duri hanno in comune alcuni usi finali non implica che il mercato li consideri un unico prodotto. Infatti la maggior parte degli operatori dei settori interessati hanno confermato che, all'atto pratico, data la diversità di caratteristiche fisiche e prestazioni tecniche tra i due prodotti, essi non usano i diversi tipi di pannelli indiscriminatamente, ma scelgono il tipo che maggiormente risponde alle loro esigenze tecniche. Ad esempio, i pannelli MDF sottili sono più adatti alla laminatura data la loro superficie più porosa e opaca. Inoltre hanno una struttura interna uniforme anziché a strati come quella dei pannelli duri e non tendono a spaccarsi quando sono sottoposti a tensione. Di conseguenza sono generalmente preferiti ai pannelli duri nella fabbricazione di porte laminate e di mobili. Invece, i pannelli duri sono nettamente più indicati per gli usi che richiedono densità e/o flessibilità, come la fabbricazione di porte laccate e prelaccate o parti di automobili, o quando si ritiene che le resine contenute nei pannelli di fibre lavorati a secco sottili potrebbero essere, come indicato sopra, dannose per la salute, ad esempio nell'imballaggio di frutta e verdura.

(8) In conclusione, l'analisi definitiva conferma le risultanze provvisorie secondo le quali i pannelli duri e i pannelli di fibre lavorati a secco sottili, pur essendo in teoria intercambiabili per molti usi finali, in pratica non costituiscono un unico prodotto a causa delle differenze nelle caratteristiche fisiche e chimiche.

(9) Tuttavia è stato sostenuto che, anche se i pannelli di fibre lavorati a secco sottili e i pannelli duri non costituiscono un unico prodotto, il loro grado di intercambiabilità negli usi finali ha importanti implicazioni per l'analisi delle cause del pregiudizio subito dall'industria comunitaria. La questione è esaminata più avanti, nella parte relativa alla causa del pregiudizio.

3. **Compensato e pannelli truciolari**

(10) Sono pervenute precisazioni in merito all'osservazione presentata nella fase provvisoria dell'inchiesa secondo la quale anche il compensato e i pannelli truciolari erano intercambiabili con i pannelli duri in molte loro applicazioni. Tuttavia, per le stesse ragioni esposte sopra riguardo ai pannelli di fibre lavorati a secco sottili, la similarità teorica degli usi finali non determina da sola la questione del

prodotto unico. Poiché i pannelli duri hanno caratteristiche fisiche e chimiche diverse da quelle dei pannelli truciolari e del compensato non si può ritenere che costituiscano con questi un unico prodotto.

Pertanto le risultanze provvisorie sono confermate.

4. **Prodotto simile**

(11) Il seguito dell'inchiesta ha confermato che non vi erano differenze a livello di caratteristiche e impieghi di base tra i pannelli duri importati nella Comunità dai paesi interessati e i pannelli duri prodotti dall'industria comunitaria e venduti sul mercato comunitario. Lo stesso vale per i pannelli duri prodotti e venduti sul mercato interno in Brasile, Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania e Polonia (quest'ultimo paese è stato anche utilizzato come paese analogo per le importazioni dalla Russia). Si è concluso pertanto che sia i pannelli duri prodotti e venduti dall'industria comunitaria sul mercato comunitario sia i pannelli duri prodotti e venduti sul mercato interno in Brasile, Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania e Polonia sono simili, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 384/96 (in appresso «regolamento di base»), ai pannelli duri importati nella Comunità dai sette paesi soggetti all'inchiesta.

(12) Tuttavia, i produttori-esportatori brasiliani, come pure alcuni utilizzatori di pannelli duri, in particolare fabbricanti di rivestimenti di porte, hanno ribadito quanto sostenuto nella fase provvisoria, ossia che i pannelli duri di eucalipto brasiliani non sono un prodotto simile a quello fabbricato dall'industria comunitaria e dovrebbero essere esclusi dall'ambito dell'inchiesta.

(13) Tra i produttori-esportatori interessati dall'inchiesta soltanto quelli brasiliani forniscono sul mercato comunitario pannelli duri di eucalipto. Nella Comunità vi sono due produttori di pannelli duri di eucalipto, entrambi con sede nella Penisola iberica, che non hanno partecipato alla denuncia in seguito alla quale è stato aperto il presente procedimento.

(14) Le affermazioni relative ai pannelli duri di eucalipto sono state accuratamente esaminate. Dopo l'istituzione delle misure provvisorie sono state effettuate visite presso alcuni fabbricanti di porte in tutta la Comunità e, in Portogallo, presso un produttore comunitario di pannelli duri di eucalipto che non aveva partecipato alla denuncia. Le visite avevano lo scopo di chiarire le questioni relative all'inclusione dei pannelli duri brasiliani nell'ambito del procedimento.

Dalle visite è emerso quanto segue:

a) *Proprietà tecniche e impieghi dei pannelli duri di eucalipto*

(15) Sono pervenute molte precisazioni tecniche riguardo alle proprietà dei pannelli duri di eucalipto da parte dei produttori-esportatori brasiliani, di fabbricanti comunitari di porte e del denunziante. I produttori-esportatori e i fabbricanti di porte sostengono che i pannelli duri di eucalipto hanno alcune proprietà uniche che li distinguono da ogni altro tipo di pannello duro, fabbricato con essenze dolci o dure diverse dall'eucalipto. Affermano inoltre che l'industria comunitaria non produce nessun prodotto alternativo valido. I fabbricanti di porte in particolare osservano che l'industria comunitaria non produce pannelli duri di eucalipto per rivestimenti di porte; in effetti fanno presente che l'unico produttore nella Comunità di pannelli duri di eucalipto che effettivamente fabbrica pannelli di qualità per il rivestimento di porte, e ha sede in Portogallo, non fa parte dei denunzianti.

(16) È risultato che i pannelli duri fabbricati con legno di eucalipto hanno alcune caratteristiche tecniche che li rendono particolarmente adatti per il rivestimento di porte finite di alta qualità. Innanzitutto, le fibre particolarmente corte conferiscono ai pannelli finiti un aspetto molto regolare, alta densità e una maggiore resistenza a sollecitazioni di trazione rispetto ai pannelli di essenze diverse. Inoltre, l'eucalipto quasi non ha corteccia, il che consente di ridurre al minimo le imperfezioni nei pannelli pressati.

(17) Tuttavia si deve tener presente che l'eucalipto non è l'unica specie con fibre corte. I denunzianti hanno precisato che nell'Europa occidentale crescono altre 40 specie con fibre corte circa quanto quelle dell'eucalipto e in alcuni casi addirittura più corte.

(18) Occorre anche notare che l'alta qualità richiesta dei fabbricanti di porte non riguarda soltanto il tipo di legno con cui sono fabbricati i pannelli. Alcune delle caratteristiche richieste, quali spessore costante e affidabile del pannello utilizzato, alta densità, buona resistenza alle alte temperature (le porte sono assemblate ad una temperatura di oltre 100 °C) e all'umidità e assenza di difetti superficiali, non sono necessariamente legate all'eucalipto, ma si possono ottenere anche usando altre specie, con un processo di produzione rigorosamente controllato. Inoltre, per quanto riguarda l'idoneità alla laccatura, si è accertato che alcuni pannelli duri fabbricati con specie diverse dall'eucalipto si

possono laccare con risultati soddisfacenti a seconda della tecnica e della quantità di colore usate. Il vantaggio dei pannelli di eucalipto, e in generale di quelli di legno duro, consiste essenzialmente nel fatto che per ottenere un risultato uniforme occorre meno colore.

(19) Inoltre, l'analisi delle attività dei fabbricanti di porte ha confermato che per le porte grezze, mesticate o prelaccate in bianco ma che devono essere rifinite dal cliente finale, sono utilizzati rivestimenti fabbricati con tipi di legno diversi. È anche emerso che alcuni fabbricanti di porte usavano pannelli duri di produzione comunitaria, non fatti con legno di eucalipto, per la produzione di porte laccate.

(20) Si è altresì constatato che durante il periodo dell'inchiesta i pannelli duri di eucalipto erano utilizzati anche per alcune applicazioni nei settori del mobile, delle coperture e automobilistico nonché, per quanto riguarda gli scarti dei fogli dei pannelli, nella produzione di contenitori per frutta e verdura.

b) *Conclusioni sui pannelli duri di eucalipto come prodotto simile*

(21) L'esame delle osservazioni presentate dalle parti interessate conferma che le eccezionali proprietà dei pannelli duri di eucalipto non ne escludono tecnicamente l'impiego nei settori in cui sono utilizzati anche gli altri pannelli duri; in realtà, il fatto che non siano diffusamente usati al di fuori del settore dei rivestimenti di porte è semplicemente dovuto al loro prezzo di vendita sul mercato, che è relativamente più alto di quello dei pannelli duri fabbricati con altre essenze dure o dolci.

Pertanto, le speciali caratteristiche dei pannelli duri di eucalipto prodotti ed esportati dai produttori-esportatori brasiliani non sono sufficienti per concludere che detti pannelli non siano un prodotto simile, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento di base, ai pannelli duri fabbricati dall'industria comunitaria che hanno le stesse caratteristiche fisiche di base e gli stessi impieghi.

C. **DUMPING**

1. **Specifiche questioni sollevate riguardo alla determinazione del dumping per ciascuno dei paesi interessati**

a) BRASILE

(22) In considerazione di quanto precisato sulla causa del pregiudizio nei punti da 53 a 56, non si ritiene necessario esporre risultanze riguardanti le pratiche di dumping relative alle importazioni del prodotto in questione dal Brasile.

b) BULGARIA

(23) I produttori-esportatori bulgari non hanno formulato commenti in seguito alle informazioni ricevute e alla pubblicazione del regolamento provvisorio.

I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif franco frontiera comunitaria, stabiliti per i produttori-esportatori bulgari restano invariati, ossia:

— Fazerles AD:	7,1 %
— Lessoplast AD:	7,2 %
— Produttori-esportatori che non hanno collaborato:	7,2 %

c) ESTONIA

(24) Il produttore-esportatore estone non ha formulato commenti in seguito alle informazioni ricevute e alla pubblicazione del regolamento provvisorio.

I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif franco frontiera comunitaria, stabiliti per i produttori-esportatori estoni restano invariati, ossia

— AS Repo Vabrikud:	6,0 %
— Produttori-esportatori che non hanno collaborato:	6,0 %

d) LETTONIA

Osservazioni di carattere generale

i) *Classificazione dei prodotti*

(25) Dopo l'istituzione delle misure provvisorie, il produttore-esportatore lettone ha chiesto una modifica della classificazione di alcuni dei codici dei prodotti della società in numeri di controllo dei prodotti. La richiesta era motivata dal fatto che alcuni codici dei prodotti della società, da questa inizialmente indicati per sbaglio come relativi ai prodotti standard, dovevano invece essere considerati relativi ai prodotti su misura.

La richiesta è stata accolta in quanto i codici in questione effettivamente non coprivano le dimensioni standard.

Valore normale

i) *Margine di profitto nei valori normali costruiti*

Il produttore esportatore lettone ha sostenuto che nel costruire i valori normali il profitto realizzato sulle vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali doveva essere espresso come percentuale del fatturato interno totale della società per il prodotto simile — comprese le vendite non redditizie — anziché soltanto del fatturato relativo

alle vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. Secondo il produttore, l'impostazione seguita dalla Commissione nel regolamento provvisorio gonfiava il margine di profitto. Il produttore lettone inoltre ha sostenuto che vi era una discrepanza tra i metodi usati dalla Commissione per calcolare, da un lato, i margini di profitto escludendo le operazioni non redditizie e l'entità del dumping escludendo il dumping negativo e, dall'altro, i margini di dumping espressi come percentuale del valore cif totale.

Questo argomento è stato respinto. I metodi usati dalla Commissione per costruire i valori normali e determinare quali vendite fossero state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sono descritti nei punti 29 e 31 del regolamento provvisorio e sono conformi alle regole di cui all'articolo 2, paragrafi 4 e 6 del regolamento di base. In particolare occorre aggiungere le seguenti precisazioni: in primo luogo, l'articolo 2, paragrafo 6 del regolamento di base specifica chiaramente che «gli importi relativi... ai profitti sono basati su dati effettivi attinenti alla produzione e alla vendita del prodotto simile, nel corso di normali operazioni commerciali, ...»; in secondo luogo, lo scopo è quello di stabilire un margine di profitto normalmente realizzabile per le vendite di un dato prodotto sul mercato interno; in terzo luogo, l'articolo 2, paragrafo 4 del regolamento di base precisa che le vendite in perdita di un dato prodotto possono essere considerate come eseguite nell'ambito di normali operazioni commerciali quando il quantitativo venduto in perdita è inferiore al 20 % del quantitativo di prodotto complessivamente venduto. Soltanto in tal caso il fatturato totale di un prodotto comprese le operazioni in perdita è la base su cui viene calcolato il margine di profitto.

Confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione

i) *Adeguamento per la conversione valutaria*

Il produttore-esportatore lettone aveva chiesto un adeguamento per la conversione valutaria in base ad un confronto tra l'importo in lats che la società avrebbe ottenuto usando il tasso di cambio applicabile al momento della conclusione dei contratti con i clienti e l'importo da essa effettivamente ottenuto. La richiesta si basava sul presupposto che la data del contratto costituisse la data di vendita. Nel regolamento provvisorio la Commissione aveva respinto la richiesta in quanto i contratti presentati non riflettevano le condizioni concrete di vendita, determinate invece in modo più appropriato dalla data delle fatture.

Il produttore-esportatore ha nuovamente presentato la richiesta, aggiungendo che i contratti potevano essere modificati. Ciò conferma che la società poteva reagire alle variazioni dei cambi modificando i prezzi all'esportazione. Si conferma pertanto che i contratti non determinano le condizioni concrete di vendita in modo più appropriato delle fatture, in particolare per quanto riguarda il prezzo. La richiesta quindi non ha potuto essere accolta.

ii) *Tassi d'interesse usati per i crediti*

(26) Riguardo all'adeguamento per i costi di credito, il produttore-esportatore lettone ha sostenuto che invece del tasso sul credito si doveva usare il tasso sul conto di deposito in quanto, avendo la società una liquidità sufficiente, i suoi costi di credito erano limitati agli interessi non percepiti sul suo conto di deposito.

Secondo la consueta prassi delle istituzioni comunitarie, non si è ritenuto appropriato calcolare l'adeguamento per i costi di credito in base al tasso sul conto di deposito in quanto questo costituisce un costo di opportunità in confronto al costo reale.

A questo proposito si osserva che gli interessi di mora addebitabili ai clienti previsti nei contratti presentati alla Commissione sembrano essere stati determinati dalla società più sulla base dei tassi sul credito che dei tassi sul conto di deposito.

iii) *Ammortamento dei macchinari del produttore nazionale collegato*

(27) Il produttore-esportatore lettone sostiene che il deprezzamento dei macchinari del produttore nazionale collegato si sarebbe dovuto calcolare sulla base di un periodo di ammortamento di 10 anziché di 5 anni.

A norma dell'articolo 2, paragrafo 5 del regolamento di base la richiesta non ha potuto essere accolta in quanto l'importo usato è conforme a quello dichiarato nei rendiconti finanziari verificati dell'esercizio 1997 e l'applicazione di un tasso di ammortamento del 20 % annuo sembra riflettere adeguatamente i costi di ammortamento connessi alla produzione del prodotto in questione.

Dumping

(28) Sulla base di quanto precede, per i produttori-esportatori lettoni i margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif franco frontiera comunitaria, risultano modificati nel modo seguente:

— AS «Bolderâja»:	4,7 %
— Produttori-esportatori che non hanno collaborato:	4,7 %

e) LITUANIA

(29) Il produttore-esportatore lituano non ha formulato commenti in seguito alle informazioni ricevute e alla pubblicazione del regolamento provvisorio.

I margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif franco frontiera comunitaria, stabiliti per i produttori-esportatori estoni restano invariati, ossia:

— JSC Grigiskes:	11,4 %
— Produttori-esportatori che non hanno collaborato:	11,4 %

f) POLONIA

Valore normale

i) *Margine di profitto nei valori normali costruiti*

(30) I produttori-esportatori polacchi hanno fatto la stessa richiesta del produttore-esportatore lettone riguardo al calcolo del margine di profitto nella costruzione del valore normale (cfr. sopra, punto 25).

La richiesta è stata respinta per i motivi esposti nel punto 25.

ii) *Imputazione delle spese generali, amministrative e di vendita*

(31) Un produttore-esportatore polacco ha sostenuto che per l'imputazione delle spese generali, amministrative e di vendita relative alle vendite interne doveva essere utilizzato anziché il metodo seguito dalla Commissione, basato sul fatturato, il metodo normalmente applicato dalla società e da questa usato nella compilazione del questionario. Quest'ultimo metodo era basato sul volume delle vendite in t cui erano stati applicati fattori di conversione (ossia i fattori usati per convertire le t in m^2) in funzione dello spessore di un determinato tipo di pannelli duri.

In seguito a un esame della richiesta si è concluso che il metodo di imputazione usato nella risposta al questionario era in linea con la consueta prassi della società in materia di analisi dei costi. Pertanto il metodo di imputazione delle spese generali, amministrative e di vendita è stato modificato secondo la richiesta della società.

iii) *Esclusione di determinate operazioni*

(32) Un produttore-esportatore polacco ha contestato il metodo usato dalla Commissione di determinare il valore normale escludendo le operazioni relative ai pannelli duri di qualità inferiore. Secondo la società, l'esclusione di tali operazioni dà luogo ad un'artificiosa sopravvalutazione della redditività delle vendite e quindi influisce sui margini di dumping.

Come indicato nel punto 27 del regolamento provvisorio, sono stati considerati direttamente comparabili solo i pannelli duri che avevano le stesse caratteristiche e presentavano la stessa qualità. Infatti, la qualità dei pannelli duri determina in misura sostanziale il loro prezzo e la loro idoneità a certi impieghi. In considerazione di ciò e del fatto che i pannelli duri di qualità inferiore non erano esportati verso la Comunità, la richiesta della società non ha potuto essere accolta.

iv) *Costi di produzione*

(33) Un produttore-esportatore polacco ha proposto un modo per calcolare i costi relativi al taglio dei pannelli duri di dimensioni standard in pannelli su misura diverso da quello che aveva usato nel compilare il questionario. Il nuovo modo proposto teneva conto anche dello spessore dei pannelli tagliati e non soltanto del numero di metri quadri tagliati. La richiesta era basata sul fatto che le macchine possono tagliare contemporaneamente fino a 100 mm di spessore. Il produttore sosteneva che quindi con una operazione di taglio poteva tagliare un numero di metri quadri alquanto diverso a seconda dello spessore dei pannelli. Su tale base la richiesta è stata accolta.

Confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione

i) *Costi di avvio*

(34) Un produttore-esportatore polacco citato al punto 65 del regolamento provvisorio ha contestato il rigetto da parte della Commissione della sua richiesta di adeguamento per i costi di avvio della produzione di pannelli duri lavorati. Tuttavia, non avendo il produttore fornito ulteriori elementi al riguardo, si confermano le risultanze esposte al punto 65 del regolamento provvisorio.

Dumping

(35) Un produttore-esportatore polacco ha contestato il metodo usato dalla Commissione consistente nel determinare un unico margine di dumping per tutti i tipi di pannelli duri invece di determinare margini di dumping diversi per i pannelli grezzi e per i pannelli lavorati.

L'obiezione non ha potuto essere accolta. Conformemente agli articoli 1 e 2 del regolamento di base, le istituzioni comunitarie solitamente determinano un margine di dumping per il prodotto in questione nel suo insieme e non per categorie, tipi

o modelli di detto prodotto. Questa prassi si basa sul fatto che per un prodotto come i pannelli duri, di cui esistono molteplici tipi, l'attuazione delle misure antidumping, in particolare dei dazi antidumping, tipo per tipo dal punto di vista doganale è impraticabile.

(36) Sulla base di quanto precede, per i produttori-esportatori polacchi i margini di dumping, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, risultano modificati nel modo seguente:

— Ekopłyta SA:	20,6 %
— Zakłady Płyt Pilśniowych SA w Krosnie Odrzanskim:	11,0 %
— Czarna Woda Zakłady Płyt Pilśniowych:	34,8 %
— Alpex Karlino SA:	22,4 %
— Zakłady Płyt Pilśniowych SA, Przemysl:	9,1 %
— Koniecpolskie Zakłady Płyt Pilśniowych SA:	11,4 %
— Produttori-esportatori che non hanno collaborato:	34,8 %

Per Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania e Polonia, il livello generale di collaborazione è risultato elevato. Come indicato al punto 35 del regolamento provvisorio, per le società che nei paesi con elevato livello di collaborazione non hanno cooperato si è pertanto ritenuto appropriato fissare il margine di dumping al livello del margine più elevato o del margine unico determinato per una società del paese in questione che ha collaborato.

g) RUSSIA

(37) Nessun produttore-esportatore russo ha formulato commenti in seguito alle informazioni ricevute e alla pubblicazione del regolamento provvisorio.

Il valore normale per la Russia è stato calcolato in base alla media ponderata dei valori normali stabiliti per le società polacche che hanno collaborato.

Il margine di dumping per la Russia è stato ricalcolato in funzione delle modifiche nei valori normali stabiliti per le società polacche di cui sopra ai punti da 30 a 33.

Su tale base, per i produttori-esportatori russi è stato stabilito un nuovo margine unico di dumping, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, pari al 30,6 %.

D. **PREGIUDIZIO**

1. **Consumo**

(38) Sono confermate le risultanze provvisorie.

2. **Importazioni in dumping**

a) *Cumulo*

(39) I produttori-esportatori brasiliani hanno ribadito che le importazioni nella Comunità del Brasile non dovevano essere cumulate con quelle dagli altri paesi interessati dal procedimento. Essi hanno sostenuto che i pannelli duri prodotti in Brasile ed esportati verso la Comunità non erano in concorrenza con le importazioni originarie degli altri paesi interessati in quanto:

— il livello dei prezzi all'esportazione dei pannelli brasiliani era più elevato, in media, del livello constatato per gli altri paesi interessati, come indicava il margine di sottoquotazione inferiore risultato nella fase provvisoria;

— il volume e la quota di mercato delle importazioni dal Brasile nel periodo esaminato mostravano un andamento divergente rispetto a quello degli altri paesi interessati;

— i pannelli brasiliani erano venduti a clienti diversi, principalmente fabbricanti di porte laccate.

(40) Dall'esame degli argomenti addotti sono emerse le risultanze seguenti:

Le importazioni dal Brasile erano quasi interamente destinate a usi finali particolari, specialmente alla fabbricazione di porte laccate, settore in cui si ottengono prezzi elevati e al quale gli altri paesi interessati non vendevano i loro pannelli. Infatti, gli utilizzatori dei pannelli duri brasiliani ritenevano le importazioni da queste altre fonti del tutto inadatte alle loro esigenze, per motivi sia tecnici che economici.

Le suddette risultanze sugli usi finali sono avvalorate dai livelli dei prezzi brasiliani, sostanzialmente superiori a quelli delle importazioni dagli altri paesi interessati. Inoltre, il volume delle importazioni brasiliane era in calo, mentre quello delle importazioni dagli altri paesi era in aumento.

(41) Alla luce di quanto precede, nella fattispecie non era ingiustificato concludere che una valutazione cumulativa delle importazioni dal Brasile con gli effetti delle importazioni dalle altre fonti soggette all'inchiesta fosse inappropriata.

Gli effetti delle importazioni dal Brasile sono stati quindi esaminati separatamente.

b) *Andamento del volume e dei prezzi delle importazioni in dumping*

(42) Sono confermate le risultanze provvisorie.

Tuttavia, alla luce della decisione di esaminare gli effetti delle importazioni dal Brasile separatamente dagli effetti delle importazioni dagli altri paesi, l'analisi dell'andamento del volume e dei prezzi delle importazioni è la seguente:

Importazioni dal Brasile

	1993	1994	1995	1996	Periodo dell'inchiesta
Quantità (t)	62 193	61 605	69 783	58 514	54 890
Indicizzata	*100*	*99*	*112*	*94*	*88*
Valore (1 000 ecu)	18 117	17 724	20 767	16 772	15 715
Indicizzato	*100*	*98*	*115*	*93*	*87*
Quota di mercato in %	6,3	5,4	6,0	5,2	4,6
Indicizzata	*100*	*86*	*95*	*82*	*73*
Prezzo per t	291	288	298	287	286
Indicizzato	*100*	*99*	*102*	*98*	*98*

(43) Il volume e la quota di mercato delle importazioni mostrano un calo significativo tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta, mentre i prezzi sono rimasti relativamente stabili durante tutto il periodo considerato.

Importazioni dagli altri paesi interessati

	1993	1994	1995	1996	Periodo dell'inchiesta
Quantità (t)	171 890	192 165	253 041	209 727	222 103
Indicizzata	*100*	*112*	*147*	*122*	*129*
Valore (1 000 ecu)	28 707	33 919	49 103	43 461	49 112
Indicizzato	*100*	*118*	*171*	*151*	*171*
Quota di mercato in %	17,4	16,9	21,7	18,5	18,7
Indicizzata	*100*	*97*	*125*	*107*	*108*
Prezzo per t	167	177	194	207	221
Indicizzato	*100*	*106*	*116*	*124*	*132*

Il volume e la quota di mercato delle importazioni, dopo un sostanziale incremento tra il 1993 e il 1995, hanno registrato un calo nel 1996 per poi aumentare nuovamente nel periodo dell'inchiesta. Sia in valore assoluto che in termini di quota di mercato nel periodo dell'inchiesta le importazioni erano superiori rispetto all'inizio del periodo considerato.

Nonostante un significativo aumento dei prezzi nel periodo considerato ai fini dell'analisi del pregiudizio, nel periodo dell'inchiesta i prezzi delle importazioni da tutti questi paesi erano ancora sostanzialmente inferiori a quelli dell'industria comunitaria.

c) *Confronto dei prezzi*

(44) Dopo la notifica delle risultanze provvisorie, i produttori-esportatori brasiliani hanno presentato osservazioni sul metodo usato per il calcolo della sottoquotazione dei prezzi.

È stato affermato che la differenza tra i prezzi all'esportazione brasiliani e i prezzi dell'industria comunitaria era essenzialmente dovuta ad un'esigua parte delle operazioni effettuate durante il periodo dell'inchiesta, corrispondente a meno dell'1 % della produzione comunitaria.

Uno dei produttori-esportatori brasiliani ha chiesto che ai fini del confronto, ove possibile, si usasse il prezzo pagato dal primo acquirente indipendente della Comunità al suo importatore collegato, in quanto tale prezzo corrispondeva allo stesso stadio commerciale dei prezzi dell'industria comunitaria.

Inoltre, è stato chiesto che i margini rilevati fossero espressi in percentuale del valore totale delle importazioni effettuate nel periodo dell'inchiesta, comprese quelle omesse dal confronto nei casi in cui i produttori comunitari non avevano venduto modelli corrispondenti.

(45) Quest'ultima richiesta non è stata accolta. Secondo la consueta prassi delle istituzioni comunitarie si usa soltanto il valore cif delle importazioni del periodo dell'inchiesta per le quali si è effettivamente analizzata la sottoquotazione e, quindi, per le quali al momento della determinazione dei margini rilevati esistevano tipi corrispondenti di prodotti fabbricati nella Comunità.

(46) Inoltre, si sono attentamente esaminati i numeri di controllo dei prodotti indicati dai produttori-esportatori e dai produttori comunitari, effettuando se del caso le correzioni necessarie per un confronto equo. Quindi è stato effettuato il confronto allo stesso stadio commerciale tra i prezzi franco fabbrica dei produttori comunitari e i prezzi all'esportazione cif, franco frontiera comunitaria, dazio corrisposto, nel caso delle vendite effettuate direttamente dai produttori-esportatori a clienti indipendenti, oppure i prezzi di rivendita franco magazzino applicati dall'importatore collegato nei confronti del primo acquirente indipendente.

(47) Il margine di sottoquotazione è stato calcolato ponderando i tassi medi di sottoquotazione di ciascun tipo per i quantitativi delle importazioni in dumping moltiplicati per i prezzi medi dei prodotti corrispondenti fabbricati nella Comunità.

Gli stessi criteri sono stati applicati nel confronto dei prezzi per gli altri paesi interessati.

(48) Le operazioni d'esportazione usate per il confronto rappresentavano almeno il 74 % delle esportazioni totali per ciascuno dei paesi interessati.

(49) La revisione dei calcoli ha confermato l'esistenza di una sottoquotazione per tutti i paesi tranne il Brasile, per il quale non è emersa nessuna sottoquotazione. I nuovi livelli di sottoquotazione figurano nella tabella seguente:

Riepilogo dei margini di sottoquotazione

Paese	Media ponderata delle sottoquotazioni rilevate con un confronto diretto tra tipi di prodotto corrispondenti
Brasile	—
Bulgaria	44 %
Estonia	65 %
Lettonia	48 %
Lituania	45 %
Polonia	53 %
Russia	65 %

3. **Situazione dell'industria comunitaria**

(50) Sono confermate le risultanze provvisorie.

4. **Conclusioni relative al pregiudizio**

(51) I produttori-esportatori di Polonia e Lettonia hanno contestato le conclusioni provvisorie sul pregiudizio sostenendo che l'andamento di alcuni fattori di pregiudizio, quali la produzione, la quota di mercato e il fatturato delle vendite dell'industria comunitaria non era sufficientemente negativo da comprovare l'esistenza di un pregiudizio grave.

Tali obiezioni sono state esaminate, ma non hanno potuto essere accolte. L'analisi complessiva a livello comunitario di tutti gli indicatori relativi alla situazione dell'industria comunitaria, in particolare alla luce del sostanziale deterioramento dei suoi prezzi di vendita e delle sue crescenti perdite finanziarie, conferma l'esistenza del pregiudizio.

(52) Le risultanze provvisorie sul pregiudizio sono pertanto confermate.

E. **CAUSA DEL PREGIUDIZIO**

1. **Effetto delle importazioni in dumping dal Brasile**

(53) I produttori-esportatori brasiliani hanno sostenuto che le importazioni originarie del Brasile non potevano essere state causa di pregiudizio per i motivi seguenti:

— i quantitativi importati dal Brasile sono diminuiti del 20 % tra il 1995 e il periodo dell'inchiesta;

— il prodotto brasiliano non è in concorrenza con la produzione comunitaria in quanto è venduto a utilizzatori specializzati, ossia fabbricanti di porte laccate, fabbricanti di sottopiatti e industria automobilistica, che hanno bisogno dei pannelli duri di eucalipto brasiliani per le loro particolari esigenze di qualità e non possono sostituirli, nonostante i loro prezzi più elevati, con altri tipi di pennelli duri;

— i prezzi delle esportazioni brasiliane non sono inferiori a quelli delle vendite dell'industria comunitaria, particolarmente nei suddetti settori specializzati.

(54) Quanto al primo argomento, il calo dei quantitativi importati non esclude che le importazioni in questione siano state causa di pregiudizio nel periodo dell'inchiesta; esse infatti erano ancora sostanziali e nettamente al di sopra del limite de minimis di cui all'articolo 5, paragrafo 7 del regolamento di base.

(55) In merito agli altri argomenti è emerso quanto segue:

— il 68 % circa delle importazioni dal Brasile effettuate durante il periodo dell'inchiesta era destinato alla produzione di porte laccate nella Comunità. L'industria comunitaria della porta laccata ha rigorose esigenze di qualità per le quali i pannelli duri di eucalipto brasiliani sono particolarmente indicati. Tuttavia, come precisato sopra la punto 18, l'alta qualità richiesta dai fabbricanti di porte non è strettamente legata alla specie di legno usata, in questo caso l'eucalipto. I pannelli brasiliani sono adatti per la fabbricazione delle porte laccate non soltanto perché sono fatti con legno di eucalipto, ma anche perché i produttori brasiliani sottopongono le loro esportazioni verso la Comunità a rigorosi controlli di qualità;

— nel periodo dell'inchiesta soltanto quantitativi molto modesti di pannelli duri prodotti dall'industria comunitaria sono stati usati per la fabbricazione di porte laccate; la domanda è stata quasi interamente coperta da pannelli di eucalipto importati dal Brasile o forniti dal produttore portoghese che non ha partecipato alla denuncia. I fabbricanti di porte hanno giustificato la loro scelta con l'alta qualità garantita da questi fornitori;

— l'argomento relativo agli usi finali speciali è avvalorato dal fatto che non vi è sottoquotazione nelle esportazioni brasiliane destinate alla fabbricazione di rivestimenti di porte; in realtà i loro prezzi sono sensibilmente superiori a quelli dell'industria comunitaria;

— pertanto gli elementi rilevati non confermano quanto affermato dai produttori comunitari, ossia che le esportazioni brasiliane facevano diminuire i prezzi di mercato e che la depressione dei prezzi impediva loro di produrre rivestimenti di porte di qualità pari a quella del prodotto brasiliano e adatti alla produzione di porte laccate;

— quanto alle importazioni dal Brasile non vendute al segmento delle porte laccate, i loro prezzi non erano inferiori, in media, a quelli della produzione comunitaria.

(56) Quanto precede induce a concludere che le esportazioni brasiliane non erano una causa di pregiudizio grave per l'industria comunitaria e che di conseguenza il procedimento nei confronti del Brasile dovrebbe essere chiuso senza l'istituzione di misure.

2. **Effetto delle importazioni in dumping dagli altri paesi soggetti all'inchiesta**

(57) Il volume delle importazioni dagli altri paesi soggetti all'inchiesta è aumentato del 29 % tra il 1993 e il periodo dell'inchiesta. Nello stesso periodo i prezzi di tali importazioni sono aumentati in media del 32 %; tuttavia, nel periodo dell'inchiesta essi erano ancora sensibilmente inferiori ai prezzi dell'industria comunitaria. In seguito a tale sottoquotazione, compresa tra il 44 % e il 67 %, l'industria comunitaria ha registrato un calo del 16 % nei suoi prezzi di vendita e un grave deterioramento della sua situazione finanziaria.

Le risultanze provvisorie secondo le quali le importazioni in dumping da Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia e Russia arrecavano un pregiudizio grave all'industria comunitaria sono pertanto confermate.

3. **Effetto delle importazioni da altri paesi terzi**

(58) Benché alcuni produttori-esportatori dei paesi interessati abbiano ribadito che il pregiudizio era stato causato dall'incremento delle importazioni da altri paesi terzi, non sono stati forniti in merito ulteriori elementi atti a modificare le risultanze provvisorie.

Le risultanze provvisorie sono pertanto confermate.

4. **Concorrenza dei produttori comunitari non denunzianti**

(59) Alcuni dei produttori-esportatori interessati hanno fatto presente che i produttori comunitari non denunzianti, pur non avendo applicato prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria durante il periodo dell'inchiesta, lo hanno fatto in media dal 1993 al 1995, e che tale pratica può essere stata, in quegli anni, causa di pregiudizio.

(60) Occorre notare che, benché inferiori a quelli dell'industria comunitaria, i prezzi dei produttori comunitari non denunzianti erano sensibilmente superiori ai prezzi medi delle importazioni dai paesi interessati escluso il Brasile: il prezzo medio di tali importazioni era infatti di 167 ECU/t nel 1993, mentre il prezzo unitario medio dei produttori non denunzianti era di 1,02 ECU/m^2, corrispondenti a più di 300 ECU/t.

(61) Alla luce di tale rapporto tra i prezzi, si ritiene improbabile che i prezzi praticati dai produttori non denunzianti fossero una causa di pregiudizio

per l'industria comunitaria; in ogni caso, il loro impatto è stato ritenuto insufficiente per annullare il nesso di causalità tra le importazioni in dumping dai sei paesi e il pregiudizio subito.

5. **Effetto dei pannelli di fibre lavorati a secco**

(62) Dopo l'istituzione delle misure provvisorie, diversi produttori esportatori hanno ribadito che il pregiudizio subito dall'industria comunitaria non era causato dalle importazioni in dumping, bensì dalla concorrenza dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili.

(63) L'inchiesta ha mostrato che i pannelli di fibre lavorati a secco sottili potevano essere usati nella maggior parte dei settori in cui erano usati i pannelli duri. Tuttavia, benché negli ultimi anni il mercato dei pannelli di fibre lavorati a secco abbia registrato una forte crescita, come dimostra la crescita del consumo di pannelli duri tale andamento non ha avuto luogo a spese del settore di questi ultimi.

(64) Varie parti interessate hanno fornito stime delle dimensioni del settore dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili. In base alle statistiche fornite dall'industria europea dei pannelli MDF, il volume della produzione dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili è stimato a 500 000 — 600 000 m^3 nel 1997, con un incremento del 50 % circa tra il 1993 e il 1997. Statistiche separate sulle importazioni di questi pannelli non sono disponibili, ma secondo le indicazioni ricevute le importazioni di pannelli di fibre lavorati a secco di qualsiasi spessore sono state di scarsa entità fino al 1997.

(65) Tuttavia, nella fase provvisoria si è rilevato che, essendo il consumo di pannelli duri aumentato del 20 % tra il 1993 e il periodo dell'inchiesta (occorre ricordare che in tale periodo, nonostante la crescita del settore dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili, il consumo è stato pari a 1,2 milioni di t circa), difficilmente l'aumento della domanda di pannelli di fibre lavorati a secco sottili poteva essere una causa rilevante di pregiudizio. Il pregiudizio subito dall'industria comunitaria non consisteva in una perdita in termini di volume delle vendite, che potrebbe essere indice di una sostituzione, ma era essenzialmente mostrato da perdite finanziarie, dovute alla forte pressione al ribasso esercitata sui prezzi dalle importazioni in dumping.

(66) I dati disponibili mostrano che il prezzo medio dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili per tutto il periodo dal 1993 al 1996 era superiore a quello dei pannelli duri di spessore equivalente prodotti nella Comunità. Soltanto durante il periodo dell'inchiesta un tipo di pannelli di fibre lavorati a secco sottili, ovvero i pannelli MDF sottili, sembrerebbe aver raggiunto il livello di prezzo dei pannelli duri di produzione comunitaria in alcune parti della Comunità. Anche in questo scenario i pannelli duri importati dai paesi interessati durante il periodo dell'inchiesta erano venduti a prezzi sensibilmente inferiori come indicato al punto 49.

(67) Data l'intercambiabilità tra tutti i tipi di prodotti a base di legno, i pannelli di fibre lavorati a secco sottili si sono affermati su tutti i mercati dei pannelli a base di legno, compreso quello dei pannelli duri. Tuttavia, il generale incremento della domanda di pannelli di legno, e di quelli di fibre in particolare, ha consentito la crescita della domanda di pannelli duri nonostante la presenza dei prodotti concorrenti.

(68) Non sono stati forniti nuovi dati tali da modificare le risultanze provvisorie secondo le quali, nonostante la crescita della domanda di pannelli di fibre lavorati a secco sottili, le importazioni in dumping di pannelli di fibre lavorati a secco sottili, le importazioni in dumping di pannelli duri dai pasesi soggetti all'inchiesta, tranne il Brasile, separatamente hanno arrecato un pregiudizio grave all'industria comunitaria in termini di depressione dei prezzi e perdite finanziarie.

6. **Conclusioni relative al nesso di causalità**

(69) Alla luce di quanto precede, le risultanze provvisorie sul nesso di causalità sono confermate tranne che per le importazioni dal Brasile.

F. **INTERESSE DELLA COMUNITÀ**

1. **L'inchiesta definitiva**

(70) Dopo l'istituzione delle misure provvisorie, l'analisi dell'impatto delle misure antidumping sui vari settori interessati dall'inchiesta è proseguita. Sono state effettuate visite presso gli utilizzatori di pannelli duri, come indicato al punto 3, e presso un produttore comunitario di pannelli duri di eucalipto non denunziante.

2. **Impatto sull'industria comunitaria**

(71) Dopo l'istituzione delle misure provvisorie, sono state presentate diverse osservazioni circa il probabile impatto di eventuali misure definitive sull'industria comunitaria.

Tali osservazioni riguardavano il rapporto tra i pannelli duri e quelli di fibre lavorati a secco sottili, come indicato qui di seguito.

a) *Argomenti presentati dalle parti interessate*

(72) Alcune parti interessate hanno sostenuto che l'industria comunitaria non avrebbe potuto trarre vantaggio da misure antidumping vista l'intercambialità tra i pannelli di fibre lavorati a secco sottili e i pannelli duri.

A sostegno di tale osservazione è stato affermato che il livello del prezzo dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili ha raggiunto quello dei pannelli duri di spessore equivalente. Quindi, l'imposizione di misure antidumping, con l'intento di aumentare il prezzo dei pannelli duri nella Comunità, avrebbe avuto l'effetto di portarne il prezzo al di sopra di quello dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili concorrenti. Nei casi in cui i due prodotti sono intercambiabili, l'effetto delle misure antidumping sarebbe stato quello di indurre i clienti a scegliere di usare i pannelli di fibre lavorati a secco sottili invece dei pannelli duri. In altri termini, le misure antidumping sarebbero servite soltanto a ridurre il consumo di pannelli duri incoraggiando il consumo alternativo di pannelli di fibre lavorati a secco sottili.

(73) È stato anche sostenuto che la domanda di pannelli di fibre lavorati a secco sottili è in aumento, che la capacità produttiva del settore è oggetto di crescenti investimenti e che se intervenisse un mutamento dei relativi prezzi questi pannelli potrebbero sostituire i pannelli duri nella maggior parte degli usi finali.

b) *Dimensioni del settore dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili*

(74) Come indicato al punto 64, nel 1997 la produzione dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili era compresa tra 500 000 e 600 000 m^3, con un incremento del 50 % circa ta il 1993 e il 1997. Tuttavia gli impianti specializzati nella produzione di questi pannelli sottili (ossia dotati di calandra) stanno attualmente funzionando quasi al massimo della capacità, e la maggior parte dei nuovi investimenti nel settore dei pannelli di fibre lavorati a secco riguarda impianti adatti soprattutto alla produzione di spessori «medi», ossia tra 6 e 30 mm, che esulano dall'ambito della presente inchiesta.

È pertanto improbabile un incermento a breve termine della produzione di pannelli di fibre lavorati a secco sottili.

c) *Concorrenza tra pannelli duri e pannelli di fibre lavorati a secco sottili*

(75) Come indicato nei punti da 5 a 9, per molti usi finali i pannelli duri e i pannelli di fibre lavorati a secco sono in teoria intercambialili, ma le loro caratteristiche fisiche diverse implicano che ciascun tipo presenta per ogni uso finale specifici vantaggi e svantaggi.

(76) I produttori-esportatori hanno sostenuto che, nell'eventualità di una variazione sufficiente nei prezzi dei due prodotti concorrenti, i costi extra derivanti da problemi tecnici connessi al passaggio all'impiego dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili potrebbero essere compensati se il vantaggio in termini di prezzo rispetto ai pannelli duri diventasse sufficientemente ampio.

(77) L'industria comunitaria ha tuttavia sostenuto che la sostituzione dei pannelli duri con pannelli di fibre lavorati a secco ha già avuto luogo negli usi finali in cui essi presentano un vantaggio tecnico e che attualmente la situazione concorrenziale sul mercato ha trovato un equilibrio che non sarà sostanzialmente compromesso dalle misure antidumping proposte. Il fatto che il consumo di pannelli duri sia aumentato del 20 % nel periodo considerato, fa pensare che i pannelli duri siano stati in grado di competere efficacemente con i pannelli di fibre lavorati a secco sottili, avvalorando gli argomenti addotti dall'industria comunitaria. Tuttavia, i continui progressi tecnici compiuti nella fabbricazione dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili rendono difficile valutare in che misura in futuro questi ultimi potrebbero essere usati in settori nei quali finora è stato preponderante l'impiego dei pannelli duri.

(78) Per la maggior parte del periodo considerato i pannelli di fibre lavorati a secco sottili hanno avuto prezzi superiori a quelli dei pannelli duri di spessore equivalente, ma in seguito alla riduzione dei costi dovuta al progresso tecnologico i loro prezzi sono costantemente diminuiti durante l'intero periodo, fino a raggiungere nel 1997 all'incirca i livelli di prezzo dei pannelli duri di spessore equivalente prodotti nella Comunità.

Non è chiaro se la tendenza al ribasso del prezzo dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili in concomitanza della continua riduzione dei costi connessa al progresso tecnologico sia destinata a proseguire nel prossimo futuro. Secondo il denunziante non sono prevedibili nella Comunità ulteriori sostanziali riduzioni dei prezzi dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili. Si sostiene che per questo prdotto la fase di rapida crescita degli ultimi anni con la conseguente diminuzione dei costi unitari è ormai superata, e che gli stabilimenti

stanno raggiungendo la piena utilizzazione degli impianti, con una struttura dei costi simile a quella dei pannelli duri. Si prevede quindi che il prezzo dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili, se saranno imposte misure antidumping definitive, rimarrà allo stesso livello del prezzo dei pannelli duri di produzione comunitaria.

(79) D'altro canto, secondo l'industria dei pannelli di fibre lavorati a secco, i processi usati per fabbricare questi pannelli, ossia linea continua e compressione con calandra, sono più efficienti di quelli usati per i pannelli duri, ottenuti con presse multivani. In particolare, i livelli di avanzo a scarto dei processi di produzione usati per i pannelli MDF sarebbero di gran lunga inferiori a quelli delle presse multivani, e i tempi di fabbricazione sarebbero più brevi. Pertanto, la tendenza al ribasso dei prezzi dei pannelli di fibre lavorati a secco sottili di produzione comunitaria potrebbe proseguire. Analoghe previsioni vengono fatte da alcune delle parti interessate riguardo alla tendenza dei prezzi delle importazioni di pannelli di fibre lavorati a secco sottili dai paesi terzi.

L'andamento rilevato si ripercuote sull'impiego dei pannelli duri nei settori in cui i loro usi finali coincidono con quelli dei pannelli di fibre lavorati a secco, come il settore dei mobili. Se dopo l'istituzione di misure antidumping definitive i prezzi dei pannelli di fibre lavorati a secco continueranno a diminuire, potrà verificarsi uno spostamento del consumo dai pannelli duri ai pannelli di fibre lavorati a secco sottili nei segmenti di mercato in cui i due prodotti sono intercambiabili.

d) *Conslusioni circa l'impatto delle misure sull'industria comunitaria*

(80) Dall'analisi sopra esposta risulta che molto probabilmente le misure proposte avranno un impatto favorevole sulla situazione dell'industria comunitaria. In assenza di misure antidumping, i prezzi delle importazioni in dumping continueranno ad essere sostanzialmente inferiori a quelli dell'industria comunitaria. Date le difficoltà finanziarie rilevate dall'analisi del pregiudizio, il proseguimento dell'attività dell'industria comunitaria sarebbe gravemente minacciato e gran parte della produzione comunitaria di pannelli duri, attualmente in grado di coprire un'ampia gamma di richieste dei clienti, sarebbe compromessa, il che costringerebbe gli utilizzatori a scegliere tra alternative non proprio ottimali, quali le importazioni in dumping e altri pannelli di legno.

Occorre anche tener presente che, pur essendo possibile che le misure antidumping arrechino qualche vantaggio a industrie diverse da quella dei pannelli duri, difficilmente l'industria comunitaria avrebbe chiesto misure di difesa contro pratiche commerciali sleali se non avesse previsto di trarne dei vantaggi.

Tuttavia l'efficacia delle misure potrebbe diminuire in funzione del futuro rapporto di prezzo tra i pannelli duri e quelli di fibre lavorati a secco; qualora l'andamento di questo fattore lo rendesse necessario, potrebbe essere svolto un riesame ai sensi dell'articolo 11, paragrafo 3 del regolamento di base.

3. **Impatto sulle industrie a monte**

(81) Non essendo pervenute ulteriori osservazioni, sono confermate le risultanze provvisorie.

4. **Impatto sugli importatori**

(82) In assenza di ulteriori osservazioni, sono confermate le risultanze provvisorie.

5. **Impatto sugli utilizzatori**

(83) Tutti gli utilizzatori che hanno collaborato all'inchiesta erano fabbricanti di porte che usavano soltanto pannelli duri importati dal Brasile. È stato accertato che le importazioni dal Brasile non hanno arrecato pregiudizio all'industria comunitaria e che nei confronti di questo paese non si devono adottare misure.

L'impatto sugli altri utilizzatori dovrebbe essere di scarso rilievo, date le aliquote del dazio proposte e l'esigua incidenza dei pannelli duri sui costi di produzione della maggior parte di tali utilizzatori.

6. **Conclusioni relative all'interesse della Comunità**

(84) Alla luce di quanto precede si conclude che non vi è motivo di ritenere che l'imposizione di misure antidumping definitive sulle importazioni di pannelli duri originari dei paesi nei confronti dei quali saranno adottate misure definitive sia contraria all'interesse generale della Comunità.

G. **MISURE PROPOSTE**

1. **Chiusura del procedimento nei confronti del Brasile**

(85) Sulla base delle conclusioni dell'inchiesta definitiva, il procedimento relativo alle importazioni originarie del Brasile è chiuso senza l'istituzione di

misure con la decisione 1999/71/CE della Commissione [1]. Gli importi depositati a titolo di dazi antidumping provvisori sono pertanto svincolati. Gli impegni dei due produttori-esportatori brasiliani accettati in via provvisoria divengono automaticamente caduchi ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 6 del regolamento di base.

2. **Misure definitive**

a) *Livello di eliminazione del pregiudizio*

(86) Il livello di eliminazione del pregiudizio è stato calcolato secondo il metodo di cui al punto 113 del regolamento provvisorio, con un adeguamento relativo allo stadio commerciale per tener conto delle vendite effettuate tramite operatori commerciali.

(87) In seguito ai confronti effettuati è stato stabilito un margine di pregiudizio per ciascuno dei produttori-esportatori interessati, espresso in percentuale del valore cif delle loro esportazioni verso la Comunità relativamente ai tipi di prodotti per i quali esistevano tipi corrispondenti fabbricati nella Comunità.

b) *Forma e livello delle misure difinitive*

(88) In base alle conclusioni sopra esposte riguardo al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse della Comunità, si è esaminato di quale forma e livello dovessero essere le misure antidumping per eliminare gli effetti distorsivi del commercio prodotti dalle pratiche pregiudizievoli di dumping e per ripristinare condizioni di effettiva concorrenza sul mercato comunitario.

Le misure definitive dovrebbero essere imposte sotto forma di dazi ad valorem, ritenuti appropriati ai fini dell'eliminzaione del pregiudizio arrecato dalle importazioni in dumping.

In conformità all'articolo 9, paragrafo 4 del regolamento di base, per uno dei produttori-esportatori polacchi che hanno collaborato il dazio antidumping definitivo è fissato al livello del margine di pregiudizio, risultato inferiore al margine di dumping accertato per la società. Per tutti gli altri produttori-esportatori i margini di pregiudizio sono superiori ai corrispondenti margini di dumping e le misure sono pertanto basate su questi ultimi. Altrettanto vale per i dazi residui.

c) *Impegni*

(89) Come indicato al punto 115 e seguenti del regolamento provvisorio, i produttori-esportatori di Brasile, Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania e Polonia che hanno collaborato avevano proposto impegni, provvisoriamente accettati dalla Commissione.

Tali impegni, tranne quelli offerti dalle società brasiliane, riflettono le risultanze definitive dell'inchiesta per quanto riguarda i prezzi previsti e sono stati pertanto accettati a titolo definitivo con la decisione 1999/71/CE della Commissione.

3. **Riscossione dei dazi provvisori**

(90) Data la gravità del pregiudizio subito dall'industria comunitaria, si ritiene che gli importi depositati a titolo di dazi antidumping provvisori a norma del regolamento provvisorio debbano essere riscossi a titolo definitivo, in ragione dell'importo dei dazi definitivi imposti,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di pannelli duri, definiti come pannelli lavorati a umido di fibre di legno o di altre materie legnose, anche agglomerate con resine o altri leganti organici, con massa volumica superiore a 0,8 g/cm^3, di cui ai codici NC ex 4411 11 00 e ex 4411 19 00 (codici Taric 4411 11 00*10 e 4411 19 00*10), originari di Bulgaria, Estonia, Lettonia, Lituania, Polonia e Russia.

2. Le aliquote del dazio antidumping definitivo applicabile al prezzo netto, franco frontiera comunitaria, dei prodotti fabbricati dalle società sotto elencate sono le seguenti:

Paese	Società	Aliquota del dazio (%)	Codice addizionale Taric
Bulgaria	Fazerles AD	7,1	8 461
	Tutte le altre società	7,2	8 900
Estonia	Tutte le società	6,0	—
Lettonia	Tutte le società	4,7	—
Lituania	Tutte le società	11,4	—

[1] Vedi pagina 71 della presente Gazzetta ufficiale.

Paese	Società	Aliquota del dazio (%)	Codice addizionale Taric
Polonia	Alpex-Karlino SA	22,4	8 479
	Ekopłyta SA	7,0	8 480
	Zakłady Płyt Pilśniowych SA, Przemysl	9,1	8 481
	Koniecpolskie Zakłady Płyt Pilśniowych SA	11,4	8 494
	Zakłady Płyt Pilśniowych SA w Krosnie Odrzanskim	11,0	8 495
	Tutte le altre società	34,8	8 900
Russia	Tutte le società	30,6	—

Articolo 2

1. In deroga all'articolo 1, il dazio definitivo non si applica alle importazioni di pannelli duri prodotti e direttamente esportati e fatturati ad una società d'importazione della Comunità dalle società indicate al paragrafo 3, sempreché siano soddisfatte le condizioni di cui al paragrafo 2.

2. Al momento della dichiarazione di immissione in libera pratica, l'esenzione dal dazio è subordinata alla presentazione alle autorità doganali dello Stato membro competente di una fattura valida corrispondente all'impegno, rilasciata da una delle società di cui al paragrafo 3. La fattura corrispondente all'impegno, i cui elementi essenziali sono elencati in allegato, dev'essere conforme ai requisiti stabiliti nel testo dell'impegno accettato con la decisione 1999/71/CE della Commissione.

3. Le importazioni accompagnate da una fattura corrispondente all'impegno sono dichiarate ai seguenti codici addizionali Taric:

Paese	Società	Codice addizionale Taric
Bulgaria	Fazerles AD	8 496
	Lessoplast AD	8 497
Estonia	AS Repo Vabrikud	8 498
Lettonia	AS «Bolderâja»	8 499
Lituania	JSC Grigiskes	8 510
Polonia	Alpex-Karlino SA	8 511
	Czarna Woda Zakłady Płyt Pilśniowych	8 600
	Ekopłyta SA	8 513
	Zakłady Płyt Pilśniowych SA Przemysl	8 545
	Koniecpolskie Zakłady Płyt Pilśniowych SA	8 546
	Zakłady Płyt Pilśniowych SA w Krosinie Odrzanskim	8 547

Articolo 3

1. Gli importi depositati a titolo provvisorio ai sensi del regolamento provvisorio per le imporazioni originarie dei paesi di cui all'articolo 1 sono definitivamente riscossi in ragione dell'importo dei dazi definitivi imposti.

2. Gli importi depositati a titolo provvisorio ai sensi del regolamento provvisorio per le importazioni originarie del Brasile sono svincolati.

Articolo 4

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

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

Fatto a Bruxelles, addì 25 gennaio 1999.

Per il Consiglio

Il presidente

J. FISCHER

ALLEGATO

Elementi da indicare nella fattura corrispondente all'impegno di cui all'articolo 2, paragrafo 2

1. Codice del prodotto (identico a quello figurante nel testo dell'impegno proposto dal produttore-esportatore).
2. Descrizione esatta delle merci; in particolare occorre indicare:
   — il codice del prodotto della società; se i pannelli duri sono lavorati o grezzi; lo spessore e le misure esatte dei pannelli, precisando tra parentesi se si tratta di dimensioni standard o su misura;
   — il codice NC;
   — il codice addizionale Taric con il quale le merci figuranti nella fattura possono essere sdoganate alla frontiera comunitaria (come specificato nel regolamento);
   — quantitativo (in m^2).
3. Descrizione delle condizioni di vendita, comprendente:
   — il prezzo al metro quadro ([1]);
   — le condizioni di pagamento applicabili;
   — le condizioni di consegna applicabili;
   — gli sconti e le riduzioni totali.
4. Nome dell'importatore al quale la fattura è rilasciata direttamente dalla società.
5. Nome del responsabile della società che ha rilasciato la fattura corrispondente all'impegno, seguito dalla seguente dicharazione firmata;

   «Il sottoscritto certifica che la vendita per l'esportazione diretta verso la Comunità europea delle merci coperte dalla presente fattura è effettuata nell'ambito e alle condizioni dell'impegno proposto dalla ... [società] e accettato dalla Commissione europea con la decisione 1999/71/CE ([2]). Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.»

([1]) Per le fatture corrispondenti all'impegno rilasciate dal produttore-esportatore lettone AS «Bolderâja», nel caso di vendite effettuate tramite agenti stabiliti nella Comunità, il prezzo al m^2 può figurate su una fattura aggiuntiva rilasciata dall'agente invece che nella fattura di AS «Bolderâja». In tal caso, la fattura corrispondente all'impegno deve menzionare anche il nome dell'agente.

([2]) Vedi pagina 71 della presente Gazzetta ufficiale.