

II

(Atti non legislativi)

REGOLAMENTI

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2016/181 DELLA COMMISSIONE

del 10 febbraio 2016

che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 7,

previa consultazione degli Stati membri,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA

1.1. APERTURA

- (1) Il 14 maggio 2015 la Commissione europea (in seguito «la Commissione») ha avviato un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni nell'Unione di alcuni prodotti laminati piatti di ferro o di acciaio non legato, o di altri acciai legati ad esclusione dell'acciaio inossidabile, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, semplicemente laminati a freddo («prodotti piatti di acciaio laminati a freddo») originari della Repubblica popolare cinese («RPC») e della Federazione russa («Russia») (collettivamente denominati «paesi interessati») sulla base dell'articolo 5 del regolamento (CE) n. 1225/2009 («il regolamento di base») con la pubblicazione di un avviso di apertura nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ («l'avviso di apertura»).
- (2) La Commissione ha avviato l'inchiesta in seguito a una denuncia presentata il 1° aprile 2015 dalla *European Steel Association* («Eurofer» o «il denunciante») per conto di produttori che rappresentano oltre il 25 % della produzione totale dell'Unione di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo. La denuncia conteneva elementi di prova del dumping praticato per detto prodotto e del conseguente grave pregiudizio, sufficienti per giustificare l'apertura dell'inchiesta.

1.2. REGISTRAZIONE

- (3) Su richiesta del denunciante, suffragata dai necessari elementi di prova, la Commissione ha adottato, il 12 dicembre 2015, il regolamento di esecuzione (UE) 2015/2325 ⁽³⁾ che dispone la registrazione delle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa («il regolamento sulla registrazione») a partire dal 13 dicembre 2015.

⁽¹⁾ GUL 343 del 22.12.2009, pag. 51.

⁽²⁾ GU C 161 del 14.5.2015, pag. 9.

⁽³⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2015/2325 della Commissione, dell'11 dicembre 2015, che dispone la registrazione delle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa (GUL 328 del 12.12.2015, pag. 104).

- (4) Alcune parti interessate hanno sostenuto che la richiesta di registrazione delle importazioni fosse infondata, dato che non erano state rispettate le condizioni previste all'articolo 14, paragrafo 5, del regolamento di base. Esse hanno affermato che le condizioni per la riscossione retroattiva dei dazi non erano soddisfatte perché la richiesta era basata su periodi di tempo scelti arbitrariamente, ignorava la natura ciclica delle importazioni ed era contraria all'interesse dell'Unione, per quanto riguarda la registrazione delle importazioni e l'applicazione retroattiva di misure. Al momento dell'adozione della decisione la Commissione disponeva tuttavia di elementi di prova sufficienti a giustificare la necessità di registrare le importazioni: le importazioni e le quote di mercato dei paesi interessati erano aumentate fortemente. L'argomentazione a tale riguardo è stata perciò respinta.

1.3. PARTI INTERESSATE

- (5) Nell'avviso di apertura la Commissione ha invitato le parti interessate a manifestarsi al fine di partecipare all'inchiesta. La Commissione ha inoltre espressamente informato dell'avvio dell'inchiesta il denunciante, altri produttori noti dell'Unione, i produttori esportatori noti, le autorità cinesi e russe, gli importatori noti, i fornitori e gli utilizzatori, gli operatori commerciali e le associazioni notoriamente interessate, invitandoli a partecipare.
- (6) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare le proprie osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione con la Commissione e/o il consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale. È stata concessa un'audizione a tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta e che hanno dimostrato di avere particolari motivi per essere sentite.

1.4. PRODUTTORI DEL PAESE DI RIFERIMENTO

- (7) La Commissione ha inoltre informato i produttori in Brasile, Canada, India, Giappone, Corea del Sud, Taiwan, Turchia, Ucraina e Stati Uniti in merito all'apertura dell'inchiesta e li ha invitati a partecipare. Nell'avviso di apertura la Commissione ha informato le parti interessate di aver scelto provvisoriamente il Canada come paese terzo a economia di mercato («paese di riferimento»), ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.

1.5. CAMPIONAMENTO

- (8) Nell'avviso di apertura la Commissione ha indicato che avrebbe potuto ricorrere al campionamento selezionando le parti interessate in conformità all'articolo 17 del regolamento di base.

1.5.1. Campionamento dei produttori dell'Unione

- (9) Nell'avviso di apertura la Commissione ha comunicato di aver selezionato in via provvisoria un campione di produttori dell'Unione. La Commissione ha selezionato il campione sulla base dei più elevati volumi rappresentativi della produzione e delle vendite garantendo al contempo la distribuzione geografica. Il campione provvisorio era costituito da cinque produttori dell'Unione che erano situati in cinque diversi Stati membri e rappresentavano oltre il 35 % della produzione dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo. La Commissione ha invitato le parti interessate a esprimere osservazioni sul campione provvisorio.
- (10) Eurofer ha presentato osservazioni e per vari motivi ha suggerito un cambiamento del campione proposto. Dopo aver analizzato tali osservazioni, la Commissione ha tuttavia concluso che il cambiamento del campione proposto dalla Eurofer non ne avrebbe migliorato la rappresentatività complessiva. Essa ha quindi confermato il campione e non ha ricevuto ulteriori osservazioni al riguardo.

1.5.2. Campionamento degli importatori

- (11) La Commissione ha chiesto agli importatori indipendenti di fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura, in modo da poter decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, selezionare un campione.
- (12) 13 importatori hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. Quattro di loro sono stati inclusi nel campione, ma uno solo ha fornito le risposte al questionario per gli importatori. Per poter basare le sue conclusioni su un maggior numero di importatori indipendenti, la Commissione ha contattato gli altri importatori indipendenti che si erano manifestati per il campionamento, ma nessuno ha confermato la propria intenzione di compilare il questionario.

1.5.3. Campionamento dei produttori esportatori della RPC e della Russia

- (13) Per decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, selezionare un campione rispettivamente per la RPC e la Russia, la Commissione ha invitato tutti i produttori esportatori di tali paesi a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura. La Commissione ha inoltre invitato la Missione della Repubblica popolare cinese presso l'Unione europea e la Missione permanente della Federazione russa presso l'Unione europea a indicare e/o contattare i produttori esportatori che potevano essere interessati a partecipare all'inchiesta.
- (14) Dieci gruppi di produttori esportatori della RPC e tre della Russia hanno fornito le informazioni richieste ed hanno accettato di essere inseriti nei campioni rispettivamente per la RPC e la Russia. Per quanto riguarda la RPC e in conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di due gruppi di società in base al massimo volume rappresentativo di esportazioni nell'Unione che poteva ragionevolmente essere esaminato nel periodo di tempo disponibile. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti interessati e le autorità della RPC sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Dopo aver esaminato le osservazioni ricevute da un produttore esportatore, la Commissione ha confermato il campione proposto.
- (15) Visto il numero limitato di produttori esportatori russi, la Commissione ha deciso di non selezionare un campione per la Russia, bensì di esaminare tutti e tre i gruppi di società interessati. Le società in questione e le autorità russe sono state informate al riguardo.

1.6. ESAME INDIVIDUALE

- (16) Sei gruppi di produttori esportatori della RPC hanno espresso l'intenzione di chiedere un esame individuale a norma dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base. Nessuno di loro ha però risposto al questionario e quindi non hanno potuto essere presi in considerazione per un esame individuale.

1.7. RISPOSTE AL QUESTIONARIO

- (17) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a tutte le altre società che si sono manifestate entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Sono pervenute le risposte al questionario di cinque produttori dell'Unione, tre utilizzatori, un gruppo di centri di servizi siderurgici collegati, un centro di servizi siderurgici non collegato a un produttore esportatore dei paesi interessati, tre produttori esportatori della Russia, due gruppi di produttori esportatori della RPC e un produttore di un paese di riferimento.

1.8. VISITE DI VERIFICA

- (18) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per determinare in via provvisoria il dumping, il conseguente pregiudizio e l'interesse dell'Unione. Sono state effettuate visite di verifica in conformità all'articolo 16 del regolamento di base presso le sedi delle società e dell'associazione seguenti:

— associazione:

— Eurofer, Bruxelles, Belgio

— produttori dell'Unione:

— ThyssenKrupp Germany, Duisburg, Germania

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, Regno Unito

— ArcelorMittal Belgium NV, Gent, Belgio

— ArcelorMittal Sagunto S.L., Puerto de Sagunto, Spagna

— U. S. Steel Košice, s.r.o., Košice, Repubblica slovacca

— importatori indipendenti dell'Unione:

— S. Polo Lamiere, San Polo di Torrile (PR), Italia

- utilizzatori e/o centri di servizi siderurgici dell'Unione:
 - Valpro Ltd, Valmiera, Lettonia
 - Dinex Latvia Ltd, Ozolnieku Novads, Lettonia
 - Gonvarri I. Centro De Servicios, S.L., Madrid, Spagna
 - Industrial Ferrodistribuidora, S.L., Puerto de Sagunto, Spagna
 - Steel & Alloy processing limited, West Bromwich, Regno Unito
- produttori esportatori della RPC:
 - gruppo Angang:
 - Angang Steel Company Limited, Anshan
 - Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin
 - gruppo Shougang:
 - Beijing Shougang Cold Rolling Co. Ltd., Pechino
 - Shougang Jintang United Iron&Steel Co. Ltd., Tagshan
- importatori collegati dell'Unione:
 - Ansteel Spain S.L., Alcobendas, Spagna
- produttori esportatori della Russia:
 - Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk
 - OJSC Novolipetsk Steel, Lipetsk
 - PAO Severstal, Cherepovets
- centro di servizi siderurgici/operatore commerciale/importatore collegato dell'Unione:
 - SIA Severstal Distribution, Riga, Lettonia
- operatori commerciali/importatori collegati al di fuori dell'Unione:
 - NOVEX Trading (Swiss) SA, Lugano, Svizzera
 - MMK Steel Trade AG, Lugano, Svizzera
 - Severstal Export GmbH, Stansstad, Svizzera
- produttore del paese di riferimento:
 - ArcelorMittal Dofasco, Hamilton, Canada.

1.9. PERIODO DELL'INCHIESTA E PERIODO IN ESAME

- (19) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° aprile 2014 e il 31 marzo 2015 («il periodo dell'inchiesta» o «PI»).
- (20) L'analisi delle tendenze rilevanti per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2011 e la fine del periodo dell'inchiesta («il periodo in esame»).

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. PRODOTTO IN ESAME

- (21) Il prodotto in esame è costituito da prodotti laminati piatti di ferro o di acciaio non legato, o altri acciai legati ad esclusione dell'acciaio inossidabile, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, semplicemente laminati a freddo, attualmente classificati con i codici NC ex 7209 15 00, 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99, ex 7209 25 00, 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80, ex 7211 29 00, 7225 50 80, 7226 92 00 e originari della RPC e della Russia.

I seguenti tipi di prodotto sono esclusi dalla definizione del prodotto in esame:

- i prodotti laminati piatti di ferro o di acciaio non legato, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, semplicemente laminati a freddo, anche arrotolati, di qualsiasi spessore, elettrici,
 - i prodotti laminati piatti di ferro o di acciaio non legato, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, arrotolati, di spessore inferiore a 0,35 mm, ricotti (noti come «bande nere»),
 - i prodotti laminati piatti di altri acciai legati, di tutte le larghezze, di acciaio al silicio detto «magnetico» e
 - i prodotti laminati piatti di acciaio legato, semplicemente laminati a freddo, di acciaio rapido.
- (22) I prodotti piatti di acciaio laminati a freddo sono fabbricati utilizzando rotoli (coils) laminati a caldo. Il processo di laminazione a freddo consiste nel far passare un foglio o un nastro, precedentemente laminato a caldo e decapato, attraverso rulli freddi, cioè a una temperatura inferiore a quella di rammollimento del metallo. I prodotti piatti di acciaio laminati a freddo sono fabbricati in modo da soddisfare determinate specifiche o le specifiche elaborate dagli utilizzatori finali. Essi possono essere forniti in varie forme: arrotolati (anche lubrificati), tagliati su misura (fogli) o in nastri stretti. I prodotti piatti di acciaio laminati a freddo sono un fattore produttivo industriale acquistato dagli utilizzatori finali per una serie di impieghi, principalmente nel settore manifatturiero (l'industria in generale, gli imballaggi, il settore automobilistico ecc.) ed anche in quello delle costruzioni.

2.2. PRODOTTO SIMILE

- (23) Dall'inchiesta è emerso che i seguenti prodotti hanno le stesse caratteristiche fisiche di base e sono destinati agli stessi impieghi di base:
- a) il prodotto in esame;
 - b) il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno della Russia, della RPC e del Canada;
 - c) il prodotto fabbricato e venduto nell'Unione dall'industria dell'Unione.
- (24) La Commissione ha deciso quindi in via provvisoria che detti prodotti sono prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

3. DUMPING

3.1. REPUBBLICA POPOLARE CINESE

3.1.1. Valore normale

3.1.1.1. *Trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato («TEM»)*

- (25) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, la Commissione determina il valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafi da 1 a 6, di tale regolamento per i produttori esportatori della RPC che soddisfano i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base e che potrebbero quindi ottenere il TEM.
- (26) Per stabilire se i criteri stabiliti all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base fossero soddisfatti, la Commissione ha cercato di raccogliere le informazioni necessarie chiedendo ai produttori esportatori di compilare il modulo di richiesta del TEM. Nessuno di loro ha chiesto il TEM.

3.1.1.2. Paese di riferimento

- (27) A norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il valore normale è stato determinato sulla base del prezzo o del valore costruito in un paese terzo ad economia di mercato per i produttori esportatori ai quali non è riconosciuto il TEM. A tal fine è stato necessario selezionare un paese di riferimento.
- (28) Nell'avviso di apertura la Commissione ha comunicato di aver scelto il Canada come paese di riferimento adeguato ed ha invitato le parti interessate a presentare osservazioni. Un produttore esportatore e la *China Iron and Steel Association* («CISA») hanno contestato la scelta del Canada, sostenendo che la Russia costituirebbe una scelta appropriata.
- (29) La situazione della Russia è stata esaminata conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base, il quale dispone che «se lo si ritiene opportuno, viene utilizzato un paese terzo ad economia di mercato sottoposto alla stessa inchiesta». La Commissione ritiene tuttavia che la Russia non sia un paese di riferimento appropriato per due motivi:
- a causa dell'imposizione di sanzioni internazionali, delle continue tensioni geopolitiche in Ucraina e del calo dei prezzi del petrolio, l'economia russa si trovava in una situazione eccezionale durante il periodo dell'inchiesta. Il suo prodotto interno lordo si è contratto per tre trimestri successivi ed il rublo russo ha perso notevole valore rispetto alle principali valute, in particolare il 40 % rispetto alla moneta cinese, raggiungendo il suo livello più basso in dieci anni. La Commissione ritiene che il valore normale che può essere stabilito in un'economia soggetta a un deterioramento così rapido sia pertinente solo per i produttori russi e non possa ragionevolmente servire da riferimento per il valore normale nella RPC. In una situazione economica in rapido deterioramento come quella prevalente in Russia durante il PI, i prezzi per il prodotto simile non hanno infatti potuto essere formati e non sono stati formati in circostanze il più possibile simili a quelle della RPC,
 - il mercato russo è relativamente chiuso e quindi non vi esiste una concorrenza reale. La quota di mercato delle importazioni non è irrilevante (10 % nel periodo dell'inchiesta), ma esse provengono quasi esclusivamente dall'area di libero scambio della Comunità di Stati indipendenti. Sono in vigore dazi all'importazione (5 %) e il deterioramento del valore del rublo nel periodo dell'inchiesta limita ulteriormente la capacità dei fornitori internazionali di competere sul mercato russo.
- (30) Di conseguenza, la Commissione ha esaminato se un qualsiasi altro paese terzo ad economia di mercato in cui viene fabbricato il prodotto simile potesse costituire un paese di riferimento appropriato. Oltre all'India, alla Corea del Sud e all'Ucraina, menzionate nell'avviso di apertura, la Commissione ha contattato produttori in Brasile, Giappone, Taiwan, Turchia ed USA. Sulla base delle informazioni pervenute e delle proprie ricerche, la Commissione ha chiesto informazioni a 35 produttori noti e potenziali del prodotto simile di questi paesi. Nessuno di loro ha inviato le risposte al questionario dei produttori del paese di riferimento. La Commissione ha contattato inoltre tre produttori del Canada. Solo uno di loro ha risposto al questionario.
- (31) Sulla base delle informazioni raccolte e verificate, il Canada sembra essere un paese di riferimento appropriato per i seguenti motivi:
- il prodotto venduto nella RPC e quello fabbricato in Canada sono identici per quanto riguarda le caratteristiche fisiche, il processo di produzione e gli impieghi. Il mercato canadese è sufficientemente grande. Il produttore che ha collaborato è un operatore importante con vendite rappresentative sul mercato interno,
 - il mercato canadese è un mercato aperto e competitivo. Esistono tre produttori canadesi del prodotto simile. Il produttore canadese che ha collaborato è di gran lunga il maggiore, ma compete con una grande quantità di importazioni (quota di mercato del 59 % durante il periodo dell'inchiesta) che entrano in Canada senza dazio. La maggior parte di queste importazioni proviene da tre produttori situati negli USA. Il Canada attrae tuttavia anche una base diversificata di altri fornitori internazionali che insieme rappresentano una quota di mercato del 15 % circa, comprendente la RPC, il Giappone, la Russia, la Turchia e la Corea del Sud.
- (32) Un produttore esportatore e la *China Iron and Steel Association* («CISA») hanno sostenuto che il Canada non fosse una scelta appropriata dato che:
- l'unico produttore canadese che ha presentato il questionario dei produttori del paese di riferimento in Canada è una società collegata a uno dei denunciati,

- il livello di sviluppo economico del Canada è sostanzialmente diverso da quello della RPC,
 - il mercato canadese è dominato da un unico produttore nazionale; anche se il Canada ha un'alta percentuale di importazioni, queste non esercitano una pressione concorrenziale poiché provengono soprattutto dagli USA,
 - contrariamente al mercato cinese, in cui la produzione supera il consumo apparente, la produzione nazionale del Canada non può soddisfare la domanda di acciaio laminato a freddo del mercato canadese anche con la massima utilizzazione degli impianti.
- (33) Riguardo a tali argomentazioni, la Commissione osserva che:
- l'esistenza di un rapporto tra il produttore del paese di riferimento e un produttore dell'UE non inficia o pregiudica la determinazione del valore normale, che è basato su dati debitamente verificati. Inoltre, la parte non è stata in grado di presentare alcuna prova che dimostrasse che tali dati sono inesatti o di spiegare come il rapporto in questione possa averne pregiudicato l'affidabilità,
 - il diverso livello di sviluppo economico generale non costituisce di per sé un fattore rilevante per la selezione del paese di riferimento. Come confermato recentemente dalla Corte di giustizia, la forte concorrenza, che esiste in Canada, e lo sviluppo tecnologico possono compensare il fatto che un paese abbia costi di livello più elevato,
 - non si può sostenere che il produttore che ha collaborato detenga una posizione dominante, poiché il mercato canadese è aperto a una grande quantità di importazioni. Indipendentemente dalla loro origine, queste importazioni sono in concorrenza con i prodotti venduti dai produttori canadesi. La loro origine, inoltre, non è limitata agli USA, dato che una quota significativa delle importazioni proviene da altri paesi,
 - la scelta di un paese di riferimento non può cercare di replicare squilibri economici, come l'eccesso di capacità, che riflettono una distorsione dell'allocazione degli investimenti nel contesto di un'economia non di mercato. Al contrario, il fatto che gran parte del consumo canadese non venga soddisfatto dalla produzione nazionale bensì da importazioni dimostra che la decisione di investire in capacità di produzione è presa in base a un ambiente aperto e competitivo.
- (34) La Commissione ha quindi concluso in questa fase che il Canada rappresenta un paese di riferimento appropriato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.

3.1.1.3. Valore normale (paese di riferimento)

- (35) Le informazioni fornite dal produttore del paese di riferimento che ha collaborato sono state utilizzate come base per determinare il valore normale per i produttori esportatori cui non è stato concesso il TEM, a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.
- (36) La Commissione ha verificato in primo luogo se il volume totale delle vendite sul mercato interno del produttore del paese di riferimento che ha collaborato fosse rappresentativo, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile sul mercato interno ad acquirenti indipendenti ha rappresentato almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del prodotto in esame effettuate da ciascun produttore esportatore cinese incluso nel campione durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base, le vendite totali del prodotto simile effettuate dal produttore che ha collaborato sul mercato interno del paese di riferimento sono state rappresentative.
- (37) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno che erano identici o comparabili ai tipi venduti all'esportazione nell'Unione per i gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione.
- (38) La Commissione ha successivamente verificato se le vendite effettuate dal produttore del paese di riferimento sul suo mercato interno per ogni tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto esportato nell'Unione fossero rappresentative, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto sono rappresentative se il volume totale delle vendite sul mercato interno di questo tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti, durante il periodo dell'inchiesta, rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile. Per entrambi i gruppi di produttori esportatori cinesi la Commissione ha stabilito che le vendite sul mercato interno erano rappresentative per la maggior parte dei tipi di prodotto.

- (39) Essa ha poi definito, per ciascun tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative ad acquirenti indipendenti effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta, al fine di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale, in conformità all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (40) Il valore normale è basato sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano o no remunerative, se:
- 1) il volume delle vendite del tipo di prodotto, venduto a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato, ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di questo tipo di prodotto; e
 - 2) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è pari o superiore al costo di produzione unitario.
- (41) In questo caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di quel tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.
- (42) Il valore normale è il prezzo effettivo, praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, delle sole vendite remunerative dei tipi di prodotto sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta, se:
- 1) il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta l'80 % o meno del volume totale delle vendite di questo tipo di prodotto; oppure
 - 2) la media ponderata del prezzo di questo tipo di prodotto è inferiore al costo di produzione unitario.
- (43) Dall'analisi della Commissione relativa alle vendite sul mercato interno è emerso che per la maggior parte dei tipi di prodotto più dell'80 % di tutte le vendite sul mercato interno è stato remunerativo e che la media ponderata del prezzo di vendita è stata superiore al costo di produzione. Per questi tipi di prodotto il valore normale è stato quindi calcolato come la media ponderata dei prezzi di tutte le vendite effettuate sul mercato interno nel periodo dell'inchiesta.
- (44) Nei casi in cui il produttore del paese di riferimento non aveva venduto un tipo di prodotto in quantità rappresentative sul mercato interno, la Commissione ha costruito il valore normale conformemente all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.
- (45) Per il tipo di prodotto non venduto in quantità rappresentative sul mercato interno, il valore normale è stato costruito sommando le spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») e il profitto delle transazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno per questo tipo di prodotto al costo medio di produzione del prodotto simile per il produttore del paese di riferimento che ha collaborato durante il periodo dell'inchiesta.

3.1.2. Prezzo all'esportazione

- (46) Un gruppo di produttori esportatori inclusi nel campione ha esportato nell'Unione sia direttamente ad acquirenti indipendenti sia tramite importatori collegati.
- (47) Se il gruppo di produttori esportatori esporta nell'Unione il prodotto in esame direttamente ad acquirenti indipendenti, il prezzo all'esportazione è il prezzo realmente pagato o pagabile per il prodotto in esame esportato nell'Unione, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (48) Se il gruppo di produttori esportatori esporta nell'Unione il prodotto in esame tramite società collegate operanti come importatori, il prezzo all'esportazione è stabilito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione, in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. In questo caso al prezzo sono stati applicati adeguamenti per tener conto di tutte le spese sostenute tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti realizzati.

3.1.3. Confronto

- (49) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione a livello franco fabbrica.

- (50) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Sono stati applicati adeguamenti per tener conto delle spese di trasporto, movimentazione e carico, delle spese accessorie, delle imposte indirette, delle commissioni, dei costi del credito e delle spese bancarie.

3.1.4. Margini di dumping

- (51) Per i produttori esportatori che hanno collaborato inclusi nel campione, la Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del corrispondente tipo di prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (52) Su tale base, i margini di dumping medi ponderati provvisori, espressi in percentuale del prezzo cif, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Tabella 1

Margini di dumping, RPC

Società	Margine di dumping provvisorio (%)
Gruppo Angang	59,1
Gruppo Shougang	52,7

- (53) Per i produttori esportatori che hanno collaborato non inclusi nel campione, la Commissione ha calcolato la media ponderata del margine di dumping conformemente all'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Tale margine è stato perciò stabilito in base ai margini dei gruppi di produttori esportatori inclusi nel campione.
- (54) Pertanto, il margine di dumping provvisorio dei produttori esportatori che hanno collaborato non inclusi nel campione è pari al 56,9 %.
- (55) Per tutti gli altri produttori esportatori della RPC, la Commissione ha fissato il margine di dumping in base ai dati disponibili, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha determinato il livello di collaborazione dei produttori esportatori. Detto livello corrisponde al volume delle esportazioni nell'Unione dei produttori esportatori che hanno collaborato, espresso in percentuale del volume totale di esportazioni, quale risulta dalle statistiche di Eurostat sulle importazioni dal paese interessato verso l'Unione.
- (56) Il livello di collaborazione a questo caso è elevato, poiché le esportazioni dei produttori esportatori che hanno collaborato hanno costituito circa l'87 % delle esportazioni totali nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base la Commissione ha deciso di fissare il margine di dumping residuo al livello della società inclusa nel campione con il margine di dumping più elevato.
- (57) I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Tabella 2

Margini di dumping, RPC

Società	Margine di dumping provvisorio (%)
Gruppo Angang	59,1
Gruppo Shougang	52,7

Società	Margine di dumping provvisorio (%)
Altre società che hanno collaborato	56,9
Tutte le altre società	59,1

3.2. RUSSIA

3.2.1. Introduzione

- (58) La Commissione ha esaminato tre produttori esportatori russi, che rappresentano quasi la totalità delle esportazioni dalla Russia verso l'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Come spiegato di seguito, sono emerse varie questioni che hanno indotto la Commissione a prendere in considerazione provvisoriamente l'applicazione dell'articolo 18 del regolamento di base per due di essi.
- (59) Per uno dei produttori esportatori la Commissione ha adeguato i costi di produzione riportati nella risposta al questionario come indicato nel considerando 76.
- (60) Per l'altro produttore esportatore, la verifica in loco ha rivelato che tale società non aveva comunicato alla Commissione la totalità del suo volume di produzione e della sua capacità produttiva del prodotto in esame. La Commissione ha anche constatato sul posto che la società non aveva fornito informazioni complete sul sistema di codificazione dei prodotti utilizzato per la produzione e le vendite del prodotto in esame, rendendo così impossibile alla Commissione riportare le informazioni sulle vendite per tipo di prodotto a quelle sulla produzione per tipo di prodotto. Essa ha inoltre rilevato che durante la verifica in loco la società non disponeva di informazioni facilmente reperibili per tipo di prodotto sui quantitativi venduti o destinati all'uso vincolato in un'ulteriore produzione. Tali informazioni avrebbero consentito alla Commissione di verificare in loco la detrazione dell'uso vincolato dal costo di produzione totale riportato, che secondo la società si doveva effettuare per ottenere il costo di produzione della quantità riportata delle vendite del prodotto in esame. La società ha fornito le informazioni necessarie per la riconciliazione della produzione, delle vendite e dell'uso vincolato richieste al momento della verifica soltanto in seguito alla visita di verifica. La Commissione ha analizzato queste nuove informazioni effettuando una riconciliazione delle scorte tra le quantità fabbricate del prodotto in esame, riportate dopo la visita di verifica, e la quantità venduta o trasferita alla lavorazione di altri prodotti. Da questa riconciliazione delle scorte è emerso che la società aveva riferito una quantità complessiva di vendite superiore a quella resa materialmente possibile dalla produzione, prendendo in considerazione le variazioni delle scorte, gli scarti di fabbricazione e i rifiuti dichiarati dalla società.
- (61) Per i motivi indicati nel considerando 60, la Commissione ha ritenuto che le informazioni fornite dal produttore esportatore, sia prima che dopo la visita di verifica in loco, non consentissero di accertare l'accuratezza e l'affidabilità delle informazioni sui volumi delle vendite e sui costi del prodotto in esame forniti da tale produttore esportatore. La Commissione ha concluso che il produttore esportatore non ha collaborato poiché non ha fornito le informazioni richieste per valutare e verificare il volume delle vendite e il costo di produzione del prodotto in esame. Ciò ha impedito alla Commissione di stabilire in modo attendibile il prezzo all'esportazione e il valore normale. Dato che la mancanza di affidabilità riguardava tutto l'insieme dei dati forniti in varie fasi del produttore esportatore, la Commissione non ha potuto fare affidamento su specifici sottogruppi di dati concernenti le diverse componenti del margine di dumping. La Commissione ha dovuto perciò stabilire il margine di dumping di tale produttore esportatore in base ai dati disponibili, ignorando le informazioni fornite dal produttore esportatore, perché non ha potuto giungere a conclusioni sufficientemente accurate e perché le informazioni non erano verificabili.
- (62) Il 30 ottobre 2015 la Commissione ha informato il produttore esportatore interessato di ritenere, per i motivi esposti nei considerando 60 e 61, che la società non avesse fornito le informazioni necessarie sui prezzi all'esportazione e sui costi di produzione del prodotto in esame entro i termini fissati nel regolamento di base e di voler ricorrere ai dati disponibili, in conformità all'articolo 18 del regolamento di base, per stabilire eventuali pratiche di dumping da parte della società in questione.
- (63) Il 13 novembre 2015 la società si è espressa riguardo all'intenzione della Commissione di utilizzare i dati disponibili, affermando di aver collaborato all'inchiesta al meglio delle proprie capacità. La società ha sostenuto di aver fornito tutte le informazioni necessarie per consentire alla Commissione di giungere a conclusioni sufficientemente accurate, ma che non si poteva chiederle di riferire informazioni che avrebbero comportato un onere investigativo irragionevole ed eccessivo. La società ha richiesto inoltre una seconda visita di verifica in via eccezionale prima dell'istituzione di qualsiasi dazio provvisorio.

- (64) La Commissione ha esaminato le osservazioni della società e ha concluso che queste non adducevano alcun elemento nuovo e verificabile che potesse alterare la sua intenzione di utilizzare, in questa fase dell'inchiesta, i dati disponibili per determinare eventuali pratiche di dumping da parte della società in questione. La Commissione ritiene anche di non aver imposto alcun onere eccessivo alla società insistendo su una corretta riconciliazione dei suoi dati relativi alla produzione e alle vendite, necessaria per la verifica di tali dati sul prodotto in esame. La Commissione ritiene inoltre che, viste le carenze già riscontrate nelle informazioni fornite dalla società stessa, una seconda visita di verifica in loco non avrebbe senso. In conformità all'articolo 18 del regolamento di base, la Commissione ha quindi stabilito in via provvisoria il margine di dumping per questa società sulla base dei dati disponibili.

3.2.2. Valore normale

- (65) La Commissione ha verificato in primo luogo se il volume totale delle vendite sul mercato interno dei due produttori esportatori fosse rappresentativo, conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti sul mercato interno ha rappresentato per ciascun produttore esportatore almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione nell'Unione del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta. Su tale base le vendite totali del prodotto simile effettuate sul mercato interno da ciascun produttore esportatore erano rappresentative.
- (66) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno identici o comparabili ai tipi di prodotto esportati nell'Unione per i produttori esportatori con vendite rappresentative sul mercato interno.
- (67) La Commissione ha poi esaminato se le vendite effettuate da ciascun produttore esportatore sul proprio mercato interno per ciascun tipo di prodotto identico o comparabile a un tipo di prodotto esportato nell'Unione fossero rappresentative, in conformità all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite sul mercato interno di un tipo di prodotto sono rappresentative se il volume totale delle vendite di tale tipo di prodotto ad acquirenti indipendenti sul mercato interno, durante il periodo dell'inchiesta, rappresenta almeno il 5 % del volume totale delle vendite all'esportazione nell'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile.
- (68) La Commissione ha definito poi, per ciascun tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative ad acquirenti indipendenti effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta, al fine di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale, in conformità all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (69) Il valore normale è basato sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano o no remunerative, se:
- 1) il volume delle vendite del tipo di prodotto, venduto a un prezzo netto pari o superiore al costo di produzione calcolato, ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di questo tipo di prodotto; e
 - 2) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è pari o superiore al costo unitario di produzione.
- (70) In questo caso il valore normale è pari alla media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno di quel tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta.
- (71) Il valore normale è il prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto delle sole vendite remunerative dei tipi di prodotto effettuate sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta, se:
- 1) il volume delle vendite remunerative del tipo di prodotto rappresenta una percentuale pari o inferiore all'80 % del volume totale delle vendite di tale tipo; oppure
 - 2) la media ponderata del prezzo di questo tipo di prodotto è inferiore al costo di produzione unitario.
- (72) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che per alcuni tipi di prodotto talune vendite sul mercato interno erano remunerative e che la media ponderata del prezzo di vendita era superiore al costo di produzione.

Il valore normale è stato calcolato di conseguenza come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite effettuate sul mercato interno nel periodo dell'inchiesta se erano soddisfatte le condizioni stabilite al considerando 69 oppure come media ponderata delle sole vendite remunerative se tali condizioni non erano soddisfatte. Nei casi in cui le vendite di alcuni tipi del prodotto simile erano insufficienti o inesistenti o non sono state riscontrate vendite nel corso di normali operazioni commerciali, la Commissione ha calcolato il valore normale in conformità all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.

- (73) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile dei due produttori esportatori nel periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:
- 1) la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») sostenute dai produttori esportatori che hanno collaborato per le vendite del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta e
 - 2) la media ponderata degli utili dei produttori esportatori che hanno collaborato realizzati con la vendita del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta.
- (74) Per i tipi di prodotto non venduti in quantità rappresentative sul mercato interno, è stata aggiunta la media delle SGAV e degli utili delle transazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno per questi tipi di prodotto. Per i tipi di prodotto non venduti sul mercato interno, è stata aggiunta la media ponderata delle SGAV e degli utili di tutte le transazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno.
- (75) Nei loro rendiconti finanziari tutti i produttori esportatori hanno riconosciuto notevoli perdite dovute alle differenze di cambio delle valute derivanti dalla conversione delle transazioni non denominate in rubli russi. La Commissione ha considerato tali perdite come facenti parte delle SGAV della società e le ha incluse nel calcolo del valore normale.
- (76) Alla luce dei risultati delle verifiche in loco, la Commissione ha applicato adeguamenti al costo di produzione per uno dei produttori esportatori. Essa ha constatato che il produttore esportatore in questione non aveva indicato in modo corretto ed accurato i costi effettivi dei materiali e i relativi costi di acquisto nella sua comunicazione dei costi. La Commissione non è riuscita a far concordare le quantità, i valori e i relativi costi di alcune materie prime acquistate con i conti della società, perché questa non ha indicato tali costi negli elenchi degli acquisti delle materie prime forniti alla Commissione nelle sue risposte al questionario e alla lettera di richiesta di maggiori informazioni. La Commissione ha anche constatato che la società in questione non ha indicato gli acquisti di materie prime, modificati con la sua risposta alla lettera di richiesta di maggiori informazioni, nel formato richiesto nel questionario, rendendo così impossibile alla Commissione verificare le variazioni delle scorte e il consumo delle materie prime durante il periodo dell'inchiesta. La Commissione dispone inoltre di elementi di prova raccolti durante la verifica in loco che dimostrano che nella contabilità della società i costi di produzione differiscono da quelli indicati per gli stessi conti nel modulo di allocazione automatizzata dei costi utilizzato per addebitare i costi ai diversi prodotti.
- (77) Il 30 ottobre 2015 la Commissione ha informato il produttore esportatore interessato che, per i motivi esposti nel considerando 76, essa riteneva che la società non avesse fornito le informazioni necessarie sui costi di produzione del prodotto in esame entro i termini fissati nel regolamento di base e che intendeva ricorrere ai dati disponibili, in conformità all'articolo 18 del regolamento di base, per stabilire il valore normale.
- (78) Il produttore esportatore si è espresso il 13 novembre 2015 riguardo all'intenzione della Commissione di utilizzare i dati disponibili ed ha fornito ulteriori spiegazioni in merito alle differenze tra le spese contabilizzate nei conti del libro mastro e quelle indicate nella sua relazione sul calcolo dei costi. Il 13 novembre 2015 la società ha inoltre ammesso l'esistenza delle discrepanze che la Commissione ha rilevato durante la visita di verifica in loco, riguardanti i costi di acquisto delle materie prime, ma ha sostenuto di poter individuare immediatamente le ragioni di tali discrepanze, che considerava errori materiali.
- (79) La Commissione ha esaminato le osservazioni e le spiegazioni della società e ha ritenuto che l'accuratezza delle informazioni supplementari fornite e la loro concordanza con i conti della società non potessero più essere verificate. Essa ha inoltre ritenuto che le discrepanze riscontrate in loco riguardo ai costi di acquisto delle materie prime non fossero errori materiali ed ha osservato che la società non ha contestato la conclusione della Commissione che nelle risposte al questionario e alla lettera di richiesta di maggiori informazioni mancassero informazioni sui costi relativi all'acquisto, alle scorte e al consumo delle materie prime. La Commissione ha concluso che le osservazioni e le spiegazioni supplementari della società non hanno addotto alcun elemento

nuovo e verificabile che potesse alterare la sua intenzione di utilizzare, in questa fase dell'inchiesta, i dati disponibili per determinare il valore normale.

- (80) Durante la verifica in loco la Commissione ha anche constatato che gli indici di consumo delle materie prime ottenuti dal servizio di controllo di gestione della società durante la verifica differivano notevolmente dagli indici di consumo delle materie prime comunicati dalla società il 24 settembre 2015 nella risposta alla lettera di richiesta di maggiori informazioni della Commissione. La Commissione ha chiesto informazioni in loco alla società riguardo a tale anomalia. La società ha spiegato che nella comunicazione delle spese per le materie prime non aveva utilizzato gli indici di consumo del proprio controllo di gestione, ma aveva calcolato gli indici di consumo dividendo le spese per le materie prime dichiarate alla Commissione per il costo delle merci vendute. Per questo motivo la Commissione ha ritenuto che l'indice di consumo delle materie prime indicato dalla società non abbia consentito alla Commissione di valutare accuratamente le sue spese per le materie prime. Di conseguenza, come già spiegato, la Commissione ha deciso di modificare il costo di produzione indicato dalla società per allinearli agli elementi di prova fattuali sui costi delle materie prime raccolti durante la verifica in loco.

3.2.3. Prezzo all'esportazione

- (81) I produttori esportatori hanno esportato nell'Unione direttamente, tramite società collegate operanti come importatori nell'Unione, oppure tramite operatori commerciali/importatori collegati o indipendenti con sede in Svizzera. Tali società collegate svizzere, di proprietà dei produttori esportatori russi, hanno acquistato il prodotto in esame dai produttori esportatori e lo hanno poi venduto nell'Unione e in altri paesi.
- (82) Nei casi in cui i produttori esportatori hanno esportato il prodotto in esame direttamente ad acquirenti indipendenti nell'Unione, il prezzo all'esportazione è stato stabilito sulla base dei prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame venduto all'esportazione nell'Unione, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (83) Nei casi in cui i produttori esportatori hanno esportato il prodotto in esame nell'Unione tramite una società collegata operante come importatore, il prezzo all'esportazione è stato costruito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione, in conformità all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Il prezzo all'esportazione è stato costruito conformemente allo stesso articolo anche quando il prodotto in esame non è stato rivenduto nella condizione in cui è stato importato. In questi casi sono stati applicati adeguamenti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, comprese le SGAV, e dei profitti.
- (84) La verifica di un produttore esportatore ha dimostrato che il 20 % delle vendite all'esportazione nell'Unione sono state effettuate a un operatore commerciale indipendente con sede in Svizzera. Il produttore esportatore ha dichiarato tali vendite come vendite a una parte indipendente nell'Unione, sostenendo di non avere alcun rapporto con l'operatore. Le dichiarazioni doganali di esportazione sono state utilizzate per dimostrare la destinazione delle merci. Sebbene la valuta concordata per le vendite nei contratti tra il produttore esportatore e l'operatore commerciale fosse l'euro o il dollaro US, il produttore esportatore ha dichiarato tali vendite come effettuate in rubli russi con le fatture corrispondenti in rubli russi. La Commissione continuerà a indagare sulla questione e a verificare in particolare se le vendite siano state effettuate effettivamente ad un acquirente indipendente per il consumo nell'Unione e dichiarate nella valuta appropriata. Essa ha incluso provvisoriamente tali vendite nella determinazione del prezzo all'esportazione.

3.2.4. Confronto

- (85) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori che hanno collaborato, a livello franco fabbrica.
- (86) Ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha adeguato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.
- (87) Per quanto riguarda i prezzi all'esportazione, sono stati applicati adeguamenti per tener conto delle spese di trasporto, movimentazione e carico, delle spese accessorie, degli oneri all'importazione, delle commissioni di vendita, dei costi del credito e delle spese bancarie. Per quanto riguarda i prezzi sul mercato interno, sono stati effettuati adeguamenti per i costi di trasporto interno, imballaggio, credito, movimentazione e per le commissioni.

- (88) Per confrontare i prezzi in valute straniere, la Commissione ha utilizzato, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, lettera j, del regolamento di base, il tasso di cambio applicabile alla data dell'ordine di acquisto o del contratto di vendita, che è più idoneo per determinare le condizioni di vendita rispetto alla data della fattura poiché il prezzo è stato negoziato nel periodo della data dell'ordine di acquisto o del contratto di vendita. La fattura corrispondente è stata emessa quando il prodotto è stato spedito, generalmente uno o due mesi più tardi.
- (89) La Commissione ha confrontato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile e la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo corrispondente di prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (90) Per determinare il margine di dumping provvisorio del produttore esportatore di cui ai considerando da 60 a 64, la Commissione ha utilizzato come dato disponibile il livello del margine di dumping del tipo di prodotto maggiormente esportato che è risultato essere appena al di sopra del margine complessivo di dumping di uno degli altri produttori esportatori. La Commissione ha basato la scelta del produttore esportatore adeguato sulla maggiore comparabilità dei volumi delle vendite sul mercato interno e delle esportazioni nell'Unione, sulla vicinanza geografica, sulla struttura delle materie prime essenziali utilizzate come fattore produttivo e sull'utilizzazione della capacità dichiarata. Su tale base i margini di dumping medi ponderati provvisori, espressi in percentuale del prezzo cif, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Tabella 3

Margini di dumping, Russia

Società	Margine di dumping provvisorio (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4
OJSC Novolipetsk Steel	26,2

- (91) Per tutti gli altri produttori esportatori in Russia, la Commissione ha stabilito il margine di dumping in base ai dati disponibili, in conformità all'articolo 18 del regolamento di base.
- (92) Come indicato nel considerando 58, le società oggetto dell'inchiesta hanno rappresentato quasi la totalità delle esportazioni dalla Russia verso l'Unione. La Commissione ha deciso pertanto di basare il margine di dumping per tutte le altre società sul livello della società con il margine di dumping più elevato.
- (93) I margini di dumping provvisori, espressi in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, sono i seguenti:

Tabella 4

Margini di dumping, Russia

Società	Margine di dumping provvisorio (%)
Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC	19,8
PAO Severstal	25,4

Società	Margine di dumping provvisorio (%)
OJSC Novolipetsk Steel	26,2
Tutte le altre società	26,2

4. PREGIUDIZIO

4.1. DEFINIZIONE DELL'INDUSTRIA DELL'UNIONE E DELLA PRODUZIONE DELL'UNIONE

- (94) All'interno dell'Unione, 13 società hanno fornito dati relativi alla produzione e alle vendite nell'esame della rappresentatività ed hanno dichiarato di aver fabbricato il prodotto simile durante il periodo dell'inchiesta. In base alle informazioni riportate nella denuncia, vi sono altri 15 produttori del prodotto simile nell'Unione.
- (95) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta è stata calcolata a circa 37 milioni di tonnellate. La Commissione ha stabilito tale cifra sulla base di tutti i dati disponibili concernenti l'industria dell'Unione, come le informazioni fornite dal denunciante e da tutti i produttori noti dell'Unione.
- (96) I produttori dell'Unione che rappresentano la produzione totale dell'Unione costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base e saranno denominati in appresso «industria dell'Unione» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (97) I produttori dell'Unione che hanno collaborato rappresentano l'89 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile.
- (98) Il modello commerciale dei produttori dell'Unione e il loro grado di integrazione verticale variano. Gli impianti di rilaminazione, che devono rifornirsi di materiali di base da altri produttori, rappresentano una percentuale più esigua.

4.2. CONSUMO DELL'UNIONE

- (99) Come indicato al considerando 21, i prodotti piatti di acciaio laminati a freddo rientrano in una serie di codici NC comprendente alcuni codici «ex». Al fine di non sottovalutare il consumo dell'Unione e vista l'incidenza apparentemente marginale di tali codici sul consumo totale, i volumi delle importazioni dei codici NC «ex» sono stati presi nella dovuta considerazione nel calcolo del consumo dell'Unione.
- (100) Dato che l'industria dell'Unione è in prevalenza integrata verticalmente e i prodotti piatti di acciaio laminati a freddo sono considerati un materiale primario per la produzione di vari prodotti a valle di valore aggiunto, il consumo del mercato vincolato e il consumo del mercato libero sono stati analizzati separatamente.
- (101) La distinzione tra mercato vincolato e mercato libero è rilevante per l'analisi del pregiudizio, perché i prodotti destinati all'uso vincolato non sono esposti alla concorrenza diretta delle importazioni e i prezzi di trasferimento sono fissati all'interno dei gruppi secondo le varie politiche dei prezzi e quindi non sono affidabili. La produzione destinata al mercato libero è invece in concorrenza diretta con le importazioni del prodotto in esame e i prezzi sono prezzi del libero mercato.
- (102) Per fornire un quadro più completo possibile dell'industria dell'Unione, la Commissione ha ottenuto dati sull'intera attività legata ai prodotti piatti di acciaio laminati a freddo ed ha verificato se la produzione era destinata a un uso vincolato o al mercato libero. Essa ha constatato che circa l'82 % della produzione totale dei produttori dell'Unione era destinata a un uso vincolato.

4.2.1. Consumo vincolato

- (103) La Commissione ha stabilito il consumo vincolato dell'Unione sulla base dell'uso vincolato e delle vendite vincolate sul mercato dell'Unione di tutti i produttori noti dell'Unione. Su tale base il consumo vincolato dell'Unione ha avuto il seguente andamento:

Tabella 5

Consumo vincolato (tonnellate)

	2011	2012	2013	2014	PI
Consumo vincolato	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
Indice (2011 = 100)	100	95	99	104	104

Fonte: risposte verificate al questionario Eurofer.

- (104) Durante il periodo in esame il consumo vincolato dell'Unione è aumentato all'incirca del 4 %. Tale aumento è dovuto soprattutto a una crescita dei mercati vincolati, ad esempio per l'industria automobilistica.

4.2.2. Consumo del mercato libero

- (105) La Commissione ha stabilito il consumo del mercato libero dell'Unione basandosi su: a) le vendite sul mercato dell'Unione di tutti i produttori noti dell'Unione e b) le importazioni nell'Unione da tutti i paesi terzi rilevate da Eurostat, tenendo conto anche dei dati forniti dai produttori esportatori che hanno collaborato dei paesi interessati. Su tale base il consumo del mercato libero dell'Unione ha avuto il seguente andamento:

Tabella 6

Consumo del mercato libero (tonnellate)

	2011	2012	2013	2014	PI
Consumo del mercato libero	7 839 959	6 819 677	7 376 829	7 152 193	7 122 682
Indice (2011 = 100)	100	87	94	91	91

Fonte: risposte verificate al questionario Eurofer ed Eurostat.

- (106) Durante il periodo in esame il consumo del mercato libero dell'Unione è diminuito all'incirca del 9 %. Il calo è dovuto principalmente a una ripresa economica lenta o inesistente per l'industria a valle.

4.3. IMPORTAZIONI DAI PAESI INTERESSATI

4.3.1. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dai paesi interessati

- (107) La Commissione ha esaminato se le importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati dovessero essere valutate cumulativamente, in conformità all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.

- (108) I margini di dumping stabiliti in relazione alle importazioni dalla RPC e dalla Russia sono sintetizzati nei considerando 57 e 93. Tutti questi margini sono nettamente superiori alla soglia minima fissata nell'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base.
- (109) Il volume delle importazioni da ciascun paese interessato non era irrilevante ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base. Nel periodo dell'inchiesta la RPC e la Russia avevano rispettivamente una quota del mercato UE del 10,3 % e del 9,8 %.
- (110) Anche le condizioni di concorrenza erano simili per le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati e il prodotto simile. I prodotti importati erano infatti in concorrenza tra loro e con il prodotto in esame fabbricato nell'Unione, dato che erano venduti a categorie simili di clienti finali.
- (111) Di conseguenza, contrariamente a quanto sostenuto da una parte interessata, tutti i criteri stabiliti all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base sono stati soddisfatti e le importazioni dai paesi interessati sono state esaminate cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio.

4.3.2. Volume e quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati

- (112) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni in base alla banca dati di Eurostat. La quota di mercato delle importazioni è stata stabilita confrontando i volumi delle importazioni con il consumo del mercato libero dell'Unione, indicato nella tabella 6.
- (113) Le importazioni nell'UE dai paesi interessati hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 7

Volume delle importazioni in tonnellate e quota di mercato

	2011	2012	2013	2014	PI
Volume delle importazioni dai paesi interessati	1 117 820	917 610	1 380 382	1 344 898	1 430 044
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	82	123	120	128
Quota di mercato dei paesi interessati	14,3 %	13,5 %	18,7 %	18,8 %	20,1 %
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	94	131	132	141
Volume delle importazioni dalla RPC	651 654	406 811	653 366	620 140	732 383
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	62	100	95	112
Quota di mercato della RPC	8,3 %	6 %	8,9 %	8,7 %	10,3 %
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	72	107	104	124
Volume delle importazioni dalla Russia	466 165	510 800	727 016	724 758	697 661
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	110	156	155	150

	2011	2012	2013	2014	PI
Quota di mercato della Russia	5,9 %	7,5 %	9,9 %	10,1 %	9,8 %
Indice (2011 = 100)	100	126	166	170	165

Fonte: Eurostat.

- (114) La tabella precedente indica che, in cifre assolute, le importazioni dai paesi interessati sono aumentate notevolmente durante il periodo in esame. Parallelamente, la quota totale di mercato delle importazioni oggetto di dumping nell'Unione è aumentata di 5,8 punti percentuali durante il periodo in esame.

4.3.3. Prezzi delle importazioni dai paesi interessati e sottoquotazione dei prezzi (price undercutting)

- (115) La Commissione ha stabilito i prezzi delle importazioni in base ai dati di Eurostat. La media ponderata dei prezzi delle importazioni nell'UE dai paesi interessati ha avuto il seguente andamento:

Tabella 8

Prezzi delle importazioni (EUR/tonnellata)

	2011	2012	2013	2014	PI
RPC	619	589	533	510	505
Indice (2011 = 100)	100	95	86	82	82
Russia	630	574	518	499	489
Indice (2011 = 100)	100	91	82	79	78
Prezzo medio delle importazioni oggetto di dumping	624	581	525	504	497
Indice (2011 = 100)	100	93	84	81	80

Fonte: Eurostat.

- (116) I prezzi medi delle importazioni oggetto di dumping sono diminuiti da 624 EUR/t nel 2011 a 497 EUR/t durante il periodo dell'inchiesta. Durante il periodo in esame, il calo del prezzo unitario medio delle importazioni oggetto di dumping è stato all'incirca del 20 %.
- (117) La Commissione ha valutato la sottoquotazione dei prezzi nel periodo dell'inchiesta confrontando:
- la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto dei cinque produttori dell'Unione, praticati sul mercato dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica; e
 - la corrispondente media ponderata dei prezzi delle importazioni a livello cif, franco frontiera dell'Unione, per tipo di prodotto, praticati dai produttori che hanno collaborato dei paesi interessati al primo cliente indipendente sul mercato dell'Unione, con gli opportuni adeguamenti per tenere conto dei costi successivi all'importazione.

- (118) Il confronto dei prezzi è stato effettuato in base ai singoli tipi di prodotto per transazioni allo stesso stadio commerciale, con i dovuti adeguamenti se necessario e dopo aver dedotto sconti e riduzioni. Il risultato del confronto è stato espresso in percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.
- (119) In base a quanto precede le importazioni in dumping dai paesi interessati sono risultate avere prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione, rispettivamente dell'8,1 % e del 14,4 % per la RPC e la Russia.

4.4. SITUAZIONE ECONOMICA DELL'INDUSTRIA DELL'UNIONE

4.4.1. Osservazioni generali

- (120) In conformità all'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria dell'Unione ha compreso una valutazione di tutti gli indicatori economici in rapporto con la situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.
- (121) Gli indicatori macroeconomici (produzione, capacità produttiva, utilizzazione degli impianti, volume delle vendite, scorte, crescita, quota di mercato, occupazione, produttività ed entità dei margini di dumping) sono stati valutati a livello dell'intera industria dell'Unione. La valutazione è stata basata sulle informazioni fornite dal denunciante, sottoposte a un controllo incrociato con i dati presentati dai produttori dell'Unione e le statistiche ufficiali disponibili (Eurostat).
- (122) L'analisi degli indicatori microeconomici (prezzi di vendita, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito, capacità di reperire capitali, salari e costi di produzione) è stata condotta a livello dei produttori dell'Unione inclusi nel campione. La valutazione si è basata sulle informazioni, debitamente verificate, fornite da questi ultimi.
- (123) Per alcuni indicatori di pregiudizio relativi all'industria dell'Unione, la Commissione ha analizzato separatamente i dati relativi al mercato libero e al mercato vincolato ed ha effettuato un'analisi comparativa. Tali fattori sono: le vendite e la quota di mercato, i prezzi unitari, i costi unitari e la redditività. Altri indicatori economici, tuttavia, hanno potuto essere esaminati in modo adeguato solo in riferimento all'intera attività, compreso l'uso vincolato dell'industria dell'Unione, dato che essi dipendono dall'intera attività, indipendentemente dal fatto che la produzione sia destinata a un uso vincolato o alla vendita sul mercato libero. Tali fattori sono: la produzione, la capacità, l'utilizzazione degli impianti, il flusso di cassa, gli investimenti, l'utile sul capitale investito, l'occupazione, la produttività, le scorte e il costo del lavoro. Per questi fattori è necessario analizzare l'intera industria dell'Unione per ottenere un quadro completo del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, poiché i dati in questione non possono essere distinti tra vendita vincolata e libera vendita.

4.4.2. Indicatori macroeconomici

4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzazione degli impianti

- (124) Nel periodo in esame la produzione totale, la capacità produttiva e l'utilizzazione degli impianti dell'Unione hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 9

Produzione, capacità produttiva e utilizzazione degli impianti

	2011	2012	2013	2014	PI
Volume di produzione (tonnellate)	36 296 343	34 174 111	35 788 676	36 912 062	36 633 691
Indice (2011 = 100)	100	94	99	102	101

	2011	2012	2013	2014	PI
Capacità di produzione (tonnellate)	53 566 734	51 657 090	52 658 719	51 628 090	51 693 593
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	96	98	96	97
Utilizzazione degli impianti	68 %	66 %	68 %	71 %	71 %

Fonte: risposte verificate al questionario Eurofer.

- (125) Nel periodo in esame il volume di produzione dell'industria dell'Unione è aumentato dell'1 %. I dati relativi alla capacità produttiva si riferiscono alla capacità tecnica, il che implica che sono stati presi in considerazione gli adeguamenti, considerati normali dall'industria, per il tempo di avviamento, la manutenzione, le strozzature e altre normali interruzioni. Su questa base, la capacità produttiva è diminuita del 3 % nel periodo in esame, in quanto l'industria dell'Unione ha cercato di contribuire alla riduzione della sovraccapacità a livello mondiale.
- (126) L'aumento del tasso di utilizzazione degli impianti è derivato da un leggero aumento del volume di produzione determinato principalmente dall'aumento del consumo vincolato e da una riduzione della capacità.

4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

- (127) Nel periodo in esame il volume delle vendite e la quota di mercato non vincolato dell'industria dell'Unione hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 10

Volume delle vendite e quota di mercato (mercato libero)

	2011	2012	2013	2014	PI
Volume delle vendite (tonnellate)	5 867 858	5 521 017	5 518 202	5 220 466	5 044 928
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	94	94	89	86
Quota di mercato	74,8 %	81,0 %	74,8 %	73,0 %	70,8 %
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	108	100	98	95

Fonte: risposte verificate al questionario Eurofer ed Eurostat.

- (128) Il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione è diminuito del 14 % nel periodo in esame, passando da circa 5,9 milioni di tonnellate nel 2011 a 5 milioni di tonnellate nel periodo dell'inchiesta.
- (129) Durante il periodo in esame la quota di mercato dell'industria dell'Unione è scesa dal 74,8 % al 70,8 %. Il calo del volume delle vendite dell'industria dell'Unione ha superato notevolmente il calo del consumo del mercato libero dell'Unione. Al fine di evitare una contrazione ancora più forte della sua quota di mercato, l'industria dell'Unione è stata costretta ad abbassare i suoi prezzi di vendita, a causa della continua pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni in questione.

- (130) Per quanto riguarda il mercato vincolato, il volume vincolato e la quota di mercato hanno avuto il seguente andamento nel periodo in esame:

Tabella 11

Volume vincolato e quota di mercato

	2011	2012	2013	2014	PI
Volume vincolato	29 121 785	27 555 796	28 900 235	30 309 067	30 183 620
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	95	99	104	104
Quota di mercato (sul totale dei mercati liberi e vincolati)	79 %	80 %	80 %	81 %	81 %
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	100	102	101	103

Fonte: risposte verificate al questionario Eurofer ed Eurostat.

- (131) Il volume vincolato dell'industria dell'Unione (costituito da uso vincolato e vendite vincolate) sul mercato dell'Unione è aumentato del 4 % nel periodo in esame, passando da circa 29,1 milioni di tonnellate nel 2011 a 30,2 milioni di tonnellate nel periodo dell'inchiesta.
- (132) Di conseguenza la quota di mercato vincolato dell'industria dell'Unione, espressa in percentuale del consumo totale (mercato vincolato e mercato libero) è aumentata dal 79 % all'81 % nel corso del periodo in esame.

4.4.2.3. *Occupazione e produttività*

- (133) Nel periodo in esame l'occupazione e la produttività hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 12

Occupazione e produttività

	2011	2012	2013	2014	PI
Numero di dipendenti (occupazione a tempo pieno/ETP)	21 598	21 292	20 331	19 781	19 513
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	99	94	92	90
Produttività (tonnellate/ETP)	1 681	1 605	1 760	1 866	1 877
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	96	105	111	112

Fonte: risposte verificate al questionario Eurofer.

- (134) Il livello dell'occupazione dell'industria dell'Unione si è ridotto notevolmente nel periodo in esame, nell'intento di ridurre i costi di produzione e guadagnare in efficienza, in vista della crescente concorrenza delle importazioni oggetto di dumping sul mercato. Ciò ha portato a una riduzione del 10 % della manodopera durante il periodo in esame. Conseguentemente, dato il lieve aumento del volume di produzione (+ 1 %) durante il periodo in esame, la produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, misurata in termini di produzione annua per dipendente, è aumentata in misura notevolmente maggiore rispetto al calo della produzione effettiva. Ciò dimostra che l'industria dell'Unione era disposta ad adeguarsi al cambiamento delle condizioni di mercato per rimanere competitiva.

4.4.2.4. Scorte

- (135) Nel periodo in esame i livelli delle scorte dei produttori dell'Unione hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 13

Scorte

	2011	2012	2013	2014	PI
Scorte finali (tonnellate)	1 270 093	1 119 887	1 201 229	1 190 252	1 075 152
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	88	95	94	85
Scorte finali in percentuale della produzione	3,5 %	3,3 %	3,4 %	3,2 %	2,9 %
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	94	96	92	84

Fonte: risposte verificate al questionario Eurofer.

- (136) Durante il periodo in esame il livello delle scorte finali è diminuito del 15 %. La maggior parte dei tipi di prodotto simile sono fabbricati dall'industria dell'Unione in base a ordinativi specifici degli utilizzatori. Le scorte non sono quindi considerate un indicatore di pregiudizio importante per tale industria. Ciò è confermato anche dall'analisi dell'evoluzione delle scorte finali in percentuale sulla produzione. Come indicato sopra, questo indicatore è rimasto relativamente stabile al 3 % circa del volume di produzione.

4.4.2.5. Entità del margine di dumping

- (137) Tutti i margini di dumping erano notevolmente superiori al livello minimo. L'entità degli elevati margini di dumping effettivi ha avuto un impatto non indifferente sull'industria dell'Unione, considerati il volume e i prezzi delle importazioni dai paesi interessati.

4.4.2.6. Crescita

- (138) Il consumo dell'Unione è diminuito all'incirca del 9 % nel periodo in esame, mentre il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione è calato del 14 %. La quota di mercato dell'industria dell'Unione si è quindi ridotta, contrariamente alla quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati, che è aumentata durante il periodo in esame.

4.4.3. Indicatori microeconomici

4.4.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

- (139) Nel periodo in esame i prezzi di vendita unitari medi ponderati praticati dai produttori dell'Unione ad acquirenti indipendenti nell'Unione hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 14

Prezzi di vendita nell'Unione

	2011	2012	2013	2014	PI
Prezzo di vendita (EUR/tonnellata)	657	619	571	545	534
Indice (2011 = 100)	100	94	87	83	81
Costo unitario di produzione (EUR/tonnellata)	654	655	587	552	548
Indice (2011 = 100)	100	100	90	84	84

Fonte: risposte al questionario verificate dei produttori dell'Unione inclusi nel campione.

- (140) La precedente tabella mostra l'evoluzione del prezzo unitario di vendita nel mercato libero dell'Unione rispetto al costo di produzione corrispondente. Durante il periodo in esame il calo dei prezzi di vendita è stato mediamente superiore (- 19 %) a quello dei costi corrispondenti (- 6 %). I prezzi di vendita sono stati inoltre mediamente inferiori al costo unitario di produzione durante il periodo in esame, fuorché nel 2011.
- (141) Al fine di limitare la perdita di quota di mercato, i produttori dell'Unione sono stati costretti a seguire la spirale al ribasso dei prezzi e a ridurre considerevolmente il prezzo di vendita. D'altra parte, la riduzione dei costi di produzione può essere spiegata dal calo dei prezzi delle materie prime e dagli incrementi di produttività ottenuti in particolare attraverso le riduzioni di organico, come illustrato nella tabella 12.
- (142) I prodotti piatti di acciaio laminati a freddo destinati a un consumo vincolato sono stati trasferiti tra i produttori inclusi nel campione o forniti a prezzi di trasferimento per essere sottoposti a un ulteriore trattamento a valle utilizzando diverse politiche dei prezzi (costo, costo maggiorato, prezzo di mercato). Per questo motivo non possono essere tratte conclusioni significative dall'evoluzione dei prezzi per l'uso vincolato. Nella stessa logica, anche il costo di produzione del volume vincolato non è stato analizzato.

4.4.3.2. Costo del lavoro

- (143) Nel periodo in esame il costo medio del lavoro dei produttori dell'Unione ha avuto il seguente andamento:

Tabella 15

Costo medio del lavoro per ETP

	2011	2012	2013	2014	PI
Costo medio del lavoro per ETP (EUR)	60 184	61 231	64 819	65 849	66 825
Indice (2011 = 100)	100	102	108	109	111

Fonte: risposte al questionario verificate dei produttori dell'Unione inclusi nel campione.

- (144) Durante il periodo in esame il salario medio per dipendente è aumentato dell'11 %, cioè leggermente di più dell'aumento generale dei prezzi nell'UE dovuto all'inflazione. Ciò va tuttavia considerato nel contesto dei forti tagli dell'organico spiegati nel considerando 134.

4.4.3.3. *Redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito e capacità di reperire capitali*

- (145) Nel periodo in esame la redditività, il flusso di cassa, gli investimenti e l'utile sul capitale investito dei produttori dell'Unione hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 16

Redditività, flusso di cassa, investimenti e utile sul capitale investito

	2011	2012	2013	2014	PI
Redditività delle vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite)	0,5 %	- 5,7 %	- 2,9 %	- 1,5 %	- 2,7 %
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	- 1 200	- 621	- 317	- 561
Flusso di cassa (in migliaia di EUR)	18 943	- 41 751	1 074	24 409	25 941
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	- 220	6	129	137
Investimenti (in migliaia di EUR)	32 617	18 548	16 878	23 049	28 136
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	57	52	71	86
Utile sul capitale investito	- 3,09 %	- 8,63 %	- 6,42 %	- 3,54 %	- 3,35 %

Fonte: risposte al questionario verificate dei produttori dell'Unione inclusi nel campione.

- (146) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione esprimendo la perdita netta, al lordo delle imposte, sulle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione in percentuale del fatturato delle stesse vendite.
- (147) La redditività ha registrato un andamento negativo nel periodo in esame, passando da una situazione di lieve profitto nel 2011 a perdite costanti dal 2012 (- 5,7 %) fino al periodo dell'inchiesta (- 2,7 %). Mentre le forti perdite del 2012 sono legate in parte alla crisi del debito in Europa e alla conseguente crisi economica, la considerevole pressione esercitata sull'industria dell'Unione in termini di prezzo e di volume dalle crescenti importazioni dai paesi interessati nel corso del periodo compreso tra il 2013 e il periodo dell'inchiesta non ha consentito all'industria dell'Unione di trarre beneficio dalla lenta ripresa dell'economia europea.
- (148) Come già accennato, vista la grande varietà di politiche dei prezzi (per esempio costo, costo maggiorato, prezzo di mercato) applicate dai produttori dell'Unione inclusi nel campione per i volumi vincolati, non possono essere tratte conclusioni significative dall'andamento dei prezzi dell'uso vincolato, né da quello della redditività dell'uso vincolato.
- (149) Secondo una parte interessata, esiste il rischio che gli stabilimenti integrati, quali sono molti produttori dell'Unione, possano manipolare i dati sulla redditività delle singole unità di produzione ai fini dell'inchiesta. La Commissione ha però verificato i dati presentati dai produttori e ha ritenuto corrette le cifre infine ottenute.

- (150) Il flusso di cassa netto è la capacità dei produttori dell'Unione di autofinanziare le proprie attività. L'andamento del flusso di cassa netto ha seguito una tendenza al rialzo (+ 37 %), dovuta soprattutto a una riduzione delle scorte.
- (151) Dato che l'utile sul capitale investito è rimasto negativo nel complesso (circa - 3 %), l'industria dell'Unione ha ridotto del 14 % il livello degli investimenti tra il 2011 e il periodo dell'inchiesta. Le perdite subite durante il periodo in esame hanno inciso sulla capacità di reperire capitali, come risulta dalla riduzione degli investimenti.

4.4.4. Conclusioni relative al pregiudizio

- (152) L'industria dell'Unione nel suo insieme ha potuto aumentare leggermente i volumi di produzione e migliorare il tasso di utilizzazione degli impianti grazie al forte aumento del consumo vincolato. Essa ha anche adottato misure concrete per migliorare l'efficienza riducendo l'organico e la capacità produttiva e mantenendo sotto stretto controllo i costi di produzione.
- (153) Nonostante i provvedimenti concreti adottati dall'industria dell'Unione nel periodo in esame al fine di migliorare la prestazione complessiva, la sua situazione nel mercato libero si è notevolmente deteriorata durante tale periodo, poiché essa ha iniziato ad accumulare perdite dal 2012 in poi. I volumi delle vendite sul mercato libero dell'Unione sono infatti diminuiti del 14 % e i prezzi di vendita unitari sono scesi del 19 %, mentre il costo di produzione è diminuito solo del 16 %. L'industria dell'Unione ha inoltre perso quote di mercato a causa delle importazioni dai paesi interessati ed ha dovuto ridurre gli investimenti visti i continui utili negativi sul capitale investito.
- (154) Secondo le autorità russe, il fatto che alcuni denunciati intendano investire in paesi non appartenenti all'UE invalida l'asserzione di pregiudizio. Nel fascicolo non c'è tuttavia alcuna indicazione che tali investimenti siano destinati a prodotti piatti di acciaio laminati a freddo. Inoltre, gli investimenti sembrano riguardare piuttosto società che, anche se potrebbero rientrare nello stesso gruppo dei produttori dell'Unione, operano in altre parti del mondo.
- (155) Alla luce di quanto precede, si può concludere che l'industria dell'Unione, analizzata nel suo insieme e nei suoi due segmenti, ha subito un grave pregiudizio in base ai principali indicatori di pregiudizio, come la redditività negativa e la perdita di volume delle vendite e di quota di mercato.

5. NESSO DI CAUSALITÀ

- (156) In conformità all'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping provenienti dai paesi interessati abbiano causato un pregiudizio materiale all'industria dell'Unione. Conformemente all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha anche verificato se altri fattori noti abbiano potuto arrecare contemporaneamente un pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione ha accertato che non venissero attribuiti alle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati eventuali pregiudizi causati da fattori diversi da tali importazioni. Tali fattori sono: la crisi economica, l'insufficiente competitività/efficienza dei produttori dell'Unione, le importazioni dei produttori dell'Unione, le importazioni dai paesi terzi, l'andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione, determinati contingenti, le prestazioni dei non denunciati e alcune questioni di capacità.

5.1. EFFETTI DELLE IMPORTAZIONI OGGETTO DI DUMPING

- (157) I prezzi di vendita dei produttori esportatori sono diminuiti in media da 624 EUR/t nel 2011 a 497 EUR/t nel periodo dell'inchiesta (- 20 %). Abbassando continuamente il prezzo di vendita unitario nel periodo in esame, i produttori dei paesi interessati sono riusciti ad aumentare notevolmente la loro quota di mercato dal 2011 (14,3 %) fino al periodo dell'inchiesta (20,1 %).
- (158) Il calo della domanda causato dalla crisi finanziaria ha inciso negativamente sulla prestazione dell'industria dell'Unione nel 2012 e il successivo aumento quasi costante delle importazioni dai paesi interessati a prezzi notevolmente inferiori ha avuto un chiaro impatto negativo su detta prestazione. Infatti, mentre l'industria dell'Unione tagliava i propri costi con riduzioni dell'organico e grazie al calo dei prezzi delle materie prime, le importazioni oggetto di dumping hanno continuato ad aumentare ed hanno costretto l'industria dell'Unione ad abbassare ancora di più i prezzi di vendita nell'Unione per limitare la perdita di quota di mercato. Inoltre, mentre la redditività dell'industria dell'Unione ha registrato un lieve miglioramento grazie alla riduzione delle perdite nel

2014, il volume delle importazioni è aumentato ulteriormente e i prezzi sono calati ancora di più nel periodo dell'inchiesta, causando un'ulteriore riduzione dei prezzi dell'industria dell'Unione e della sua redditività.

- (159) Vista la chiara coincidenza temporale stabilita tra il costante aumento delle importazioni oggetto di dumping a prezzi sempre più bassi, da un lato, e la contrazione del volume delle vendite e la depressione dei prezzi che hanno condotto a una situazione deficitaria dell'industria dell'Unione, dall'altro, si conclude che le importazioni in dumping sono state la causa della situazione di pregiudizio dell'industria dell'Unione.
- (160) Il progressivo rallentamento dell'economia cinese e l'eccesso di capacità molto consistente, in base al fascicolo, dell'industria siderurgica cinese hanno spinto inoltre i produttori di acciaio cinesi a reindirizzare le eccedenze di produzione verso i mercati di esportazione e il mercato dell'Unione è una destinazione molto attraente per le esportazioni. Numerosi altri mercati di esportazione tradizionalmente importanti hanno infatti istituito o intendono istituire misure contro le importazioni di prodotti siderurgici cinesi e russi, compresi i prodotti piatti di acciaio laminati a freddo, perché i prezzi vengono abbassati artificialmente da importazioni sleali che determinano una concorrenza malsana. Con la crescente istituzione di misure di difesa commerciale in tutto il mondo, il mercato dell'Unione è diventato una delle destinazioni più attraenti per le importazioni in dumping cinesi e russe, a scapito dell'industria dell'Unione. Questa conclusione è confermata dalle statistiche sulle importazioni di Eurostat più recenti, che dimostrano che le importazioni cinesi e russe sono aumentate ancora di più dopo la fine del periodo dell'inchiesta. Nel settembre 2015 i volumi delle importazioni erano superiori del 48 % rispetto all'aprile 2015, mentre i prezzi medi di tali importazioni hanno continuato a calare.

5.2. EFFETTI DI ALTRI FATTORI

5.2.1. Crisi economica

- (161) La crisi economica mondiale ha causato una contrazione della domanda nell'Unione e la riduzione dei prezzi di vendita.
- (162) Una parte ha sollevato una serie di questioni evidenziando le particolarità dell'anno 2012 (crisi della zona euro) per il mercato dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo ed ha contestato il fatto che l'industria dell'Unione avesse subito l'effetto delle importazioni cinesi in tale periodo. Analogamente, i produttori russi hanno asserito che la contrazione del mercato del 2012 fosse all'origine del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (163) L'inchiesta non ha potuto confermare tali asserzioni. Da un lato, sebbene il mercato dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo fosse stato colpito dalla crisi, in particolare negli anni 2008-2009 e nel 2012, esso si stava riprendendo leggermente dagli effetti della crisi con una domanda relativamente stabile, ma stagnante. Le autorità russe hanno riconosciuto la lenta ripresa del maggior consumatore di prodotti siderurgici dell'Unione, l'industria delle costruzioni. D'altro canto, mentre tra il 2012 e il 2013 l'industria dell'Unione avrebbe potuto trarre beneficio dalla ripresa del mercato, non è riuscita a farlo a causa di un ulteriore aumento delle importazioni dalla RPC e dalla Russia. Le importazioni a basso prezzo sono aumentate gradualmente ed hanno acquisito quote di mercato a scapito dell'industria dell'Unione. La situazione particolare del 2012 non dovrebbe inoltre avere un influsso determinante sulle tendenze nell'arco di un periodo di analisi più lungo e ad ogni modo è chiaro che la continua pressione delle importazioni ha iniziato ad essere risentita pienamente nel 2012.
- (164) L'esclusione dell'anno 2012 dall'analisi di volumi ed effetti chiesta dalla parte non è stata ritenuta giustificata. Le tendenze sarebbero private di un elemento chiave e risulterebbero distorte.
- (165) Si può concludere in via provvisoria che la crisi economica non costituisce la causa profonda del pregiudizio dell'industria dell'Unione e non annulla il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.2.2. Insufficiente competitività/efficienza dei produttori dell'Unione

- (166) Alcune parti interessate hanno sostenuto che i produttori dell'Unione non fossero sufficientemente competitivi a causa dei costi comparativamente più elevati e che il presunto pregiudizio derivasse dall'inefficienza dei denunciati.

- (167) Le autorità russe hanno attribuito gli alti costi di produzione delle imprese siderurgiche europee in particolare alla modernizzazione ecologica della produzione metallurgica dell'Unione. Esse hanno addossato la colpa soprattutto all'istituzione di limiti settoriali per le emissioni di gas a effetto serra, all'aumento delle tariffe per le emissioni di biossido di carbonio nonché ai costi di adeguamento alle prescrizioni normative del settore della politica ambientale e climatica sostenuti dalle società europee.
- (168) In risposta a tale asserzione, Eurofer ha tuttavia sottolineato che in base alla denuncia i costi delle merci vendute dai denunciati sono diminuiti nell'anno in cui sarebbero stati sostenuti i costi di adeguamento alle prescrizioni normative. È importante inoltre ricordare che i numerosi regolamenti ambientali attuati nell'Unione in genere non sono recenti e che l'inchiesta ha dimostrato che la quota dei costi di adeguamento alle normative ambientali è moderata e quindi non ha inciso in modo significativo sulle operazioni degli stabilimenti siderurgici dell'Unione nel periodo in esame.
- (169) I produttori russi hanno messo in dubbio l'adeguatezza degli investimenti effettuati dai denunciati negli anni 2011-2012 e l'aumento della capacità nel 2011. Essi hanno attribuito il calo della redditività alle decisioni commerciali prese dalla stessa industria dell'Unione e il pregiudizio all'incapacità dei denunciati di riposizionarsi per affrontare la concorrenza globale. L'inchiesta ha dimostrato tuttavia che le decisioni commerciali prese nel periodo in esame sono state valutate attentamente. Gli investimenti, a monte e a valle, sono stati effettuati per aumentare l'efficienza, migliorare la qualità dei prodotti, sviluppare prodotti di alta tecnologia e soddisfare le crescenti esigenze dei clienti. La capacità dell'industria dell'Unione è infatti diminuita del 3 % durante il periodo in esame (cfr. tabella 5). Inoltre, la capacità di produzione di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo non è interamente dedicata solo al mercato di questi prodotti, dato che viene utilizzata anche per attività a valle, come evidenziato al punto 4.2. L'impatto dell'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione è illustrato qui di seguito.

5.2.3. Calo dei prezzi delle materie prime e dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo sul mercato mondiale

- (170) Secondo il parere di alcune parti, i prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo dei produttori dell'Unione e dei paesi interessati seguono un'unica tendenza dei prezzi a livello mondiale e rispecchiano fondamentalmente il calo dei prezzi delle materie prime. Una parte ha affermato anche che i denunciati non sono riusciti ad approfittare della diminuzione dei prezzi delle materie prime e a ridurre i costi medi delle merci vendute.
- (171) Tuttavia, anche se una tendenza generale al ribasso dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo può aver avuto un certo peso, il calo dei prezzi sul mercato dell'Unione non può essere attribuito unicamente a una tale situazione generale a livello mondiale.
- (172) In primo luogo, l'evoluzione dei prezzi dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo nel contesto internazionale presenta differenze regionali. Paesi con una capacità installata limitata come il Brasile o l'Argentina hanno un impatto sul processo mondiale di fissazione dei prezzi relativamente modesto e l'evoluzione dei prezzi è meno volatile. Nei mercati dell'acciaio tradizionali, invece, i produttori nazionali devono competere con molte fonti d'importazione e ciò da luogo a una crescente pressione sui prezzi e di conseguenza alla loro erosione. Questa situazione è aggravata dai prezzi di dumping.
- (173) In secondo luogo, anche se la RPC e la Russia figurano tra i maggiori consumatori di acciaio del mondo, entrambi i paesi hanno un considerevole eccesso di capacità. I produttori cinesi e russi sono perciò incentivati a esportare le loro eccedenze di produzione a basso prezzo e in tal modo incidono sui prezzi mondiali e causano distorsioni.
- (174) In terzo luogo, come rilevato da Eurofer, i prezzi all'importazione dai paesi interessati sono diminuiti più dei prezzi delle materie prime/dei materiali a monte nel corso dello stesso periodo. Questa osservazione è avallata dal confronto tra il costo di produzione dell'industria dell'Unione, che è diminuito complessivamente del 16 % nel periodo in esame, e i prezzi medi all'importazione, che sono diminuiti del 20 % nello stesso periodo. Sebbene il calo dei costi di produzione non fosse dovuto soltanto a un costo più basso delle materie prime utilizzate, ma anche a miglioramenti dell'efficienza realizzati dai produttori dell'Unione (cfr. considerando 134), esso è rimasto inferiore al calo dei prezzi delle importazioni dalla RPC e dalla Russia.
- (175) A condizioni di mercato eque, l'industria dell'Unione avrebbe potuto mantenere il suo livello dei prezzi di vendita, in modo da trarre beneficio da una riduzione dei costi e diventare nuovamente redditizia. I produttori dell'Unione hanno tuttavia dovuto continuare ad abbassare il prezzo di vendita e dopo il periodo dell'inchiesta i prezzi hanno continuato a scendere, raggiungendo i minimi storici.

5.2.4. Importazioni dai paesi terzi

(176) Nel periodo in esame il volume delle importazioni dai paesi terzi ha avuto il seguente andamento:

Tabella 17

Volume delle importazioni da altri paesi (in tonnellate) e quota di mercato

	2011	2012	2013	2014	PI
Volume delle importazioni dai paesi terzi	854 281	381 049	478 244	586 829	647 710
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	45	56	69	76
Quota di mercato	10,9 %	5,6 %	6,5 %	8,2 %	9,1 %
Volume delle importazioni dall'Ucraina	228 125	134 423	156 809	158 265	174 020
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	59	69	69	76
Quota di mercato	2,9 %	2,0 %	2,1 %	2,2 %	2,4 %
Volume delle importazioni dall'India	87 071	58 993	68 136	101 873	138 038
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	68	78	117	159
Quota di mercato	1,1 %	0,9 %	0,9 %	1,4 %	1,9 %
Volume delle importazioni dall'Iran	2 343	1 271	521	82 072	70 782
<i>Indice (2011 = 100)</i>	100	54	22	3 503	3 021
Quota di mercato	0,0 %	0,0 %	0,0 %	1,1 %	1,0 %

Fonte: Eurostat.

(177) Le importazioni dai paesi interessati costituiscono la grande maggioranza delle importazioni nell'Unione. Le altre importazioni hanno avuto un calo nel periodo in esame (24 %) che è stato superiore al calo dei consumi del mercato libero dell'Unione. La quota di mercato di dette importazioni è quindi diminuita dal 10,9 % nel 2011 al 9,1 % nel periodo dell'inchiesta.

(178) Numerose parti interessate hanno sostenuto che gli effetti delle importazioni dai paesi terzi sono stati presumibilmente sottovalutati, in termini di tassi di crescita e di prestazione. Le autorità russe e i produttori russi, in particolare, hanno ritenuto che il denunciante abbia sottovalutato il fattore delle importazioni in aumento provenienti da altri paesi, in particolare l'India e l'Ucraina. Una parte interessata ha sottolineato che le importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo dall'Iran e dall'Ucraina sono state effettuate a prezzi persino inferiori a quelli delle importazioni dalla RPC e dalla Russia, e che insieme esse rappresentano il 12,3 % delle importazioni totali nell'Unione.

(179) In primo luogo, al momento attuale non esistono prove del fatto che le importazioni dall'India, dall'Iran o dall'Ucraina siano oggetto di dumping sul mercato dell'Unione.

- (180) Inoltre, in base ai dati forniti da Eurostat e al calcolo dei consumi sul mercato dell'Unione, la quota di mercato delle suddette importazioni è bassa. Anche se la quota di mercato dell'insieme delle importazioni provenienti da India, Iran e Ucraina è aumentata dal 4,1 % nel 2011 al 5,4 % nel periodo dell'inchiesta, le quote di mercato individuali variavano tra l'1 % e il 2,4 % solamente. Pertanto è improbabile che queste fonti di importazione abbiano avuto l'impatto indicato delle parti interessate ed esse non annullano il nesso di causalità.
- (181) La Commissione seguirà comunque attentamente l'evoluzione della situazione del mercato e può, se necessario, adottare misure appropriate per affrontare il dumping praticato dai suddetti paesi.

5.2.5. Andamento delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione

- (182) Nel periodo in esame il volume delle esportazioni dei produttori dell'Unione ha avuto il seguente andamento:

Tabella 18

Andamento delle esportazioni

	2011	2012	2013	2014	PI
Volume delle vendite ad acquirenti indipendenti	767 756	784 562	755 574	766 223	799 362
Indice (2011 = 100)	100	102	98	100	104
Prezzo medio (EUR/t)	639	606	565	553	557
Indice (2011 = 100)	100	95	88	87	87

Fonte: risposte al questionario verificate di Eurofer e dei produttori dell'Unione inclusi nel campione.

- (183) Il volume delle esportazioni ad acquirenti indipendenti è rimasto stabile tra il 2011 e il 2014, prima di aumentare del 4 % nel periodo dell'inchiesta. Per quanto riguarda i prezzi, nel periodo in esame hanno subito un calo notevole (- 13 %), che è stato inferiore al calo dei prezzi sul mercato dell'Unione (- 19 %).
- (184) Una parte ha affermato che l'aumento delle vendite all'esportazione dimostra la competitività dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari dell'Unione sul mercato mondiale ed indica che la prestazione dei denunciati è buona.
- (185) Qualsiasi aumento delle vendite all'esportazione dovrebbe comunque essere considerato una misura di autodifesa adottata dai produttori dell'Unione, che cercano nicchie di mercato redditizie per mantenere un livello sufficiente di utilizzazione degli impianti e salvaguardare i posti di lavoro nell'Unione. L'aumento è anche legato al fatto che alcuni produttori dell'Unione sono attori globali che hanno bisogno di seguire gli acquirenti quando investono in nuovi mercati, prima che tali acquirenti siano riforniti da filiali locali.
- (186) A tale proposito va notato che le esportazioni ad acquirenti indipendenti sono rimaste stabili tra il 2011 e il 2014 ed hanno iniziato ad aumentare soltanto nel periodo dell'inchiesta (+ 4 %). Queste crescenti esportazioni erano destinate principalmente a specifici mercati, come gli Stati Uniti, la RPC e l'Algeria, e consistono soprattutto di prodotti ad alto valore aggiunto e prodotti speciali, per i quali l'industria dell'Unione detiene un vantaggio concorrenziale in termini di qualità e affidabilità delle forniture. Le esportazioni verso i paesi più orientati verso i prodotti base sono invece diminuite, secondo Eurofer.
- (187) Stando ai dati contenuti nella denuncia, una parte interessata ha anche sostenuto che i crescenti quantitativi esportati sono stati venduti sottocosto e hanno avuto perciò un impatto negativo sulla redditività dell'industria dell'Unione nel suo complesso. Tale asserzione è infondata. Come indicato in precedenza, l'aumento delle vendite

all'esportazione ad acquirenti indipendenti ha avuto luogo soprattutto durante il periodo dell'inchiesta. Va notato inoltre che le vendite all'esportazione non rappresentavano più del 12-14 % delle vendite totali ad acquirenti indipendenti e che i prezzi all'esportazione sono diminuiti meno dei prezzi praticati nell'Unione ed erano notevolmente più elevati di questi ultimi alla fine del periodo in esame.

5.2.6. Problemi di capacità dell'industria siderurgica dell'Unione

- (188) Alcune parti interessate hanno sostenuto che il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione fosse stato causato da problemi strutturali dell'industria siderurgica dell'Unione come l'eccesso di capacità. In questa stessa prospettiva, le autorità russe hanno osservato che secondo la pubblicazione dell'OCSE «*Excess Capacity in the Global Steel Industry and the Implications of New Investment Projects*» (2014) l'eccesso di capacità danneggia l'industria siderurgica mondiale, causando, tra l'altro, un abbassamento dei prezzi.
- (189) L'industria dell'Unione ha tuttavia preso provvedimenti per affrontare potenziali eccessi di capacità e produzione siderurgica globale, in modo da adeguarsi alla recente evoluzione del mercato. In base ai dati dell'OCSE ⁽¹⁾, la capacità produttiva di acciaio dovrebbe aumentare a livello mondiale, fuorché nell'Unione. La tabella 9 mostra che la capacità dell'industria dell'Unione è diminuita del 3 % nel periodo in esame. La capacità produttiva della maggior parte dei produttori esportatori che hanno collaborato nei paesi interessati è invece aumentata nel corso dello stesso periodo.

5.2.7. Importazioni dell'industria dell'Unione

- (190) I produttori russi hanno sostenuto che le importazioni dei denunciati provenienti dalla RPC e dalla Russia indicano chiaramente che il pregiudizio è autoinflitto e i denunciati non possono essere autorizzati ad approfittare della situazione che hanno creato loro stessi.
- (191) A tale riguardo i denunciati affermano di essere gruppi siderurgici integrati con filiali commerciali che operano indipendentemente dagli stabilimenti di produzione. Le filiali commerciali, libere di acquistare da varie fonti il proprio fabbisogno di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo, hanno subito occasionalmente forti pressioni da parte di acquirenti che volevano ottenere il materiale più economico possibile e, presumibilmente, sono stati costretti a procurarsi una parte molto limitata del loro fabbisogno attraverso importazioni, anche dalla RPC e dalla Russia, per garantire e preservare i loro rapporti commerciali. Questo problema è già stato riconosciuto nella denuncia per quanto riguarda alcuni produttori dell'Unione.
- (192) Tuttavia, il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione non può ragionevolmente essere considerato autoinflitto a causa di queste importazioni. Si tratta di importazioni effettuate solo da alcuni produttori dell'Unione, in volumi modesti (tra 0 e 5 % delle vendite dei denunciati realizzate da filiali commerciali dei produttori dell'Unione) e come temporanea autodifesa per reagire contro le importazioni a basso prezzo oggetto di dumping provenienti dalla RPC e dalla Russia.

5.2.8. Esistenza di un accordo applicabile in precedenza sugli scambi di determinati prodotti di acciaio tra la Russia e l'Unione

- (193) Le autorità russe hanno fatto riferimento agli accordi di scambio tra l'UE e la Russia applicabili in precedenza nel settore siderurgico ed hanno affermato che «il volume delle importazioni russe fissato in detto accordo è stato considerato non pregiudizievole e il volume (attuale) rimane in linea con il volume stabilito nell'accordo». I produttori russi sostengono, in modo analogo, che i contingenti inclusi in questi accordi successivi sono stati ritenuti non pregiudizievole e che il meccanismo di salvaguardia previsto negli accordi non è mai stato richiesto, né tanto meno applicato.
- (194) Tali asserzioni sono però infondate. Da un lato, in base alle informazioni del fascicolo, i contingenti erano troppo elevati in seguito alla crisi economica poiché non erano stati riveduti. Gli accordi in questione, che risalgono all'ottobre 1997, sono stati negoziati frequentemente (ad esempio nel contesto dell'allargamento dell'Unione), ma i contingenti non sono mai stati rivisti al ribasso in modo sostanziale per tenere conto dei nuovi sviluppi del mercato. I contingenti in questione coprivano inoltre una gamma di prodotti molto più ampia dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo, compresi i prodotti a valle. I contingenti globali non sono mai stati previsti unicamente per i prodotti piatti di acciaio laminati a freddo.
- (195) Il motivo per cui le importazioni russe rappresentano ora un problema maggiore per il mercato dell'Unione rispetto al passato dipende semplicemente dal fatto che il sostanziale aumento delle importazioni dalla Russia, associato a prezzi bassi oggetto di dumping, sta perturbando ora il mercato dell'Unione in misura non comparabile ai periodi precedenti.

⁽¹⁾ <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5js65x46nxhj.pdf?expires=1450430707&id=id&accname=guest&checksum=E0DE6D6E5A5D07EAEAF9326A72404>

5.2.9. I produttori non denunciati sono una potenziale causa di pregiudizio per l'industria dell'Unione

- (196) Alcune parti interessate hanno sostenuto che i produttori non denunciati non subissero alcun pregiudizio e che fossero in realtà una potenziale causa di pregiudizio per l'industria dell'Unione. Secondo loro l'industria dell'Unione è costituita da produttori di successo lungimiranti (i produttori non denunciati) e altri (i denunciati). Esse hanno sostenuto che la situazione difficile dei denunciati non potesse essere attribuita alle importazioni russe, dato che i produttori non denunciati, che rappresentano il 24 % della produzione dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo, registrano risultati di gran lunga migliori dei denunciati in base a una serie di indicatori di pregiudizio.
- (197) Tali asserzioni sono infondate. In primo luogo, uno dei principi fondamentali dei procedimenti di difesa commerciale prevede che la partecipazione a detti procedimenti avvenga su base volontaria. In secondo luogo, alcune delle conclusioni relative al pregiudizio sono basate sui produttori dell'Unione inclusi nel campione, che sono rappresentativi per tutta l'industria dell'Unione conformemente al punto 1.5.1.
- (198) In terzo luogo, è vero che produttori non denunciati sembrano aver aumentato il loro livello di produzione, ma ciò va visto alla luce del fatto che alcuni di questi stabilimenti di produzione sono anche produttori attivi nel settore a valle, ad esempio quello dell'acciaio piatto laminato a freddo e galvanizzato a caldo. Maggiori volumi di produzione non comportano necessariamente una maggiore redditività e una posizione migliore nel mercato dell'Unione. Al contrario, possono essere un indizio del fatto che tali stabilimenti di produzione hanno preferito concentrare le proprie attività su più prodotti di nicchia ad elevato valore aggiunto, invece di competere con esportazioni cinesi e russe oggetto di dumping sul mercato dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo.
- (199) In quarto luogo, i produttori denunciati rappresentavano l'89 % della produzione totale degli stabilimenti dell'Unione, esclusi gli impianti di rilaminazione, durante il periodo dell'inchiesta. Gli stabilimenti denunciati sono quindi molto rappresentativi dell'industria dell'Unione nel suo complesso e il fatto, accertato o no, che alcuni produttori dell'Unione riescano ad avere prestazioni migliori sul mercato dell'Unione può risultare da una serie di fattori che non mettono in dubbio il fatto che, in via generale, l'industria dell'Unione abbia difficoltà a causa delle importazioni oggetto di dumping. In quinto luogo, per quanto riguarda le vendite, sebbene i produttori non denunciati possano avere registrato prestazioni leggermente migliori, anche se stagnanti, rispetto ai produttori denunciati, la tendenza si è invertita a partire dal 2014.
- (200) Inoltre, in base alle informazioni del fascicolo, anche gli impianti di rilaminazione sono soggetti alla stessa pressione al ribasso sui prezzi sul mercato dell'Unione e la loro situazione è analoga a quella degli stabilimenti integrati dell'Unione.
- (201) In conclusione, sembra che i produttori non denunciati non abbiano avuto risultati migliori dei produttori denunciati e che la loro situazione, soprattutto considerando la loro quota nella produzione dell'Unione, non sia tale da annullare il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione nel suo insieme.

5.3. CONCLUSIONI RELATIVE AL NESSO DI CAUSALITÀ

- (202) È stato provvisoriamente stabilito un nesso di causalità tra il pregiudizio subito dai produttori dell'Unione e le importazioni in dumping dai paesi interessati.
- (203) La Commissione ha provveduto a distinguere e separare gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione e gli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping. Gli altri fattori individuati, come la crisi economica, l'asserzione che l'industria dell'UE non sia sufficientemente competitiva e/o efficiente, le importazioni dai paesi terzi, il ruolo dei produttori non denunciati, l'andamento delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione o l'eccesso di capacità dell'industria dell'Unione non sono stati ritenuti, in via provvisoria, tali da annullare il nesso di causalità, nemmeno considerando il loro eventuale effetto combinato. La crisi, il calo dei consumi e la razionalizzazione del settore possono aver contribuito in una certa misura al pregiudizio, ma senza i prezzi sempre più bassi delle importazioni in dumping, la situazione dell'industria dell'Unione non avrebbe subito ripercussioni così negative. In particolare, i prezzi di vendita non sarebbero calati a livelli così bassi e sarebbe stata ottenuta una maggiore redditività.
- (204) In base a quanto precede, la Commissione ha concluso in questa fase che il grave pregiudizio subito dall'industria dell'Unione è stato causato dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e che gli altri fattori, considerati individualmente o collettivamente, non hanno annullato il nesso di causalità.

6. INTERESSE DELL'UNIONE

- (205) In conformità all'articolo 21 del regolamento di base, la Commissione ha verificato se si potesse concludere chiaramente che in questo caso l'adozione di misure non era nell'interesse dell'Unione, nonostante l'accertamento di pratiche di dumping pregiudizievoli. La determinazione dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione di tutti i diversi interessi coinvolti, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori.

6.1. INTERESSE DELL'INDUSTRIA DELL'UNIONE

- (206) L'industria dell'Unione è presente in 17 Stati membri (Regno Unito, Francia, Germania, Slovacchia, Italia, Slovenia, Lussemburgo, Grecia, Belgio, Polonia, Paesi Bassi, Austria, Finlandia, Svezia, Portogallo, Ungheria e Spagna) e impiega direttamente circa 20 000 dipendenti nel settore dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo.
- (207) Tredici produttori hanno collaborato all'inchiesta. Nessuno dei produttori noti si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Come già spiegato nell'analisi degli indicatori di pregiudizio, tutta l'industria dell'Unione ha visto peggiorare la sua situazione ed ha subito gli effetti negativi delle importazioni oggetto di dumping.
- (208) Si prevede che l'istituzione di dazi antidumping provvisori ristabilirà condizioni commerciali eque nel mercato dell'Unione, ponendo fine alla depressione dei prezzi e consentendo all'industria dell'Unione di riprendersi. In tal modo essa potrebbe migliorare la sua redditività e raggiungere i livelli considerati necessari per un'industria ad alta intensità di capitale. L'industria dell'Unione ha subito un grave pregiudizio a causa dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. Si ricorda che la maggior parte degli indicatori di pregiudizio ha avuto un andamento negativo durante il periodo in esame. In particolare, ne hanno risentito fortemente gli indicatori di pregiudizio relativi ai risultati finanziari dei produttori dell'Unione inclusi nel campione, come la redditività e l'utile sul capitale investito. È importante quindi che i prezzi siano riportati a un livello non di dumping o almeno non pregiudizievole, per consentire a tutti i diversi produttori di operare sul mercato dell'Unione in condizioni commerciali eque. In assenza di misure è molto probabile che la situazione economica dell'industria dell'Unione peggiori ulteriormente. I risultati negativi del settore dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo avrebbero ripercussioni sui settori a monte e a valle di molti produttori dell'Unione, dato che l'utilizzazione delle capacità in tali settori è strettamente collegata alla produzione del prodotto oggetto dell'inchiesta.
- (209) Si conclude pertanto in via provvisoria che l'istituzione di dazi antidumping sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione. L'istituzione di tali misure consentirebbe all'industria dell'Unione di riprendersi dagli effetti del dumping pregiudizievole constatati.

6.2. INTERESSE DEGLI IMPORTATORI INDIPENDENTI

- (210) Come indicato nel considerando 12, solo una delle quattro società incluse nel campione ha risposto al questionario. Dall'inchiesta è emerso inoltre che nessuna delle tredici società che si erano manifestate nella fase di campionamento è risultata essere un importatore veramente indipendente. La maggioranza delle parti inizialmente contattate era infatti costituita da (gruppi di) centri di servizi siderurgici, aventi generalmente rapporti con l'industria dell'Unione o con parti situate nei paesi interessati. La Commissione ha cercato di ottenere l'ulteriore collaborazione di più importatori indipendenti in una fase successiva, ma alla fine nessun importatore indipendente manifestatosi nella fase di campionamento è stato disposto a fornirle una risposta al questionario.
- (211) L'inchiesta ha rivelato che un aumento dei prezzi derivante da eventuali misure non avrebbe un impatto diretto sugli importatori indipendenti. In linea di principio, non vi sono prove del fatto che gli importatori o i centri di servizi siderurgici non sarebbero in grado di trasferire gli aumenti dei prezzi sui loro clienti. Essi possono inoltre rifornirsi presso altri paesi non soggetti alla presente inchiesta.
- (212) Un'associazione italiana che rappresenta 32 centri di servizi italiani ha affermato che le importazioni sono necessarie per le società attive nel settore della distribuzione perché diversificando le fonti di approvvigionamento possono garantire forniture sicure e affidabili ai clienti. Ciò costituisce un problema, a quanto pare, poiché i fabbricanti italiani di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo hanno investito in linee di galvanizzazione (riducendo le vendite di tali prodotti nel mercato libero dell'Unione) ed hanno avuto diversi problemi di produzione e spedizione con detti prodotti, cosa che ha creato incertezza sul mercato interno italiano.

- (213) A tale riguardo va notato che i dazi dovrebbero contribuire ad assicurare l'approvvigionamento continuo dei clienti dei distributori. In assenza di dazi, alcuni fabbricanti di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo dell'Unione potrebbero essere costretti a cessare o ridurre la fabbricazione di tali prodotti e molti utilizzatori dell'Unione si ritroverebbero con fonti di approvvigionamento limitate. Il livello delle misure creerà inoltre condizioni di parità, consentendo comunque la continuazione delle importazioni dai paesi interessati (a prezzi equi) e da altre fonti.
- (214) Infine, un gruppo di centri di servizi siderurgici che ha collaborato ha affermato di essere favorevole a misure a breve e medio termine come mezzo per aiutare gli stabilimenti dell'Unione.
- (215) In considerazione di quanto precede, si conclude in via provvisoria che l'istituzione di misure non avrà effetti negativi di rilievo sull'interesse degli importatori dell'Unione.

6.3. INTERESSE DEGLI UTILIZZATORI

- (216) Le principali industrie utilizzatrici finali di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo sono il settore automobilistico e i settori delle costruzioni, degli elettrodomestici (elettrodomestici bianchi) e di produzione di una vasta gamma di prodotti industriali. I grandi utilizzatori (ad esempio quelli appartenenti al settore automobilistico o degli elettrodomestici) non hanno collaborato al procedimento.
- (217) Soltanto tre utilizzatori lettoni che hanno effettuato importazioni dalla Russia hanno collaborato all'inchiesta. I dazi sui prodotti piatti di acciaio laminati a freddo di provenienza russa potrebbero avere qualche effetto su almeno uno di loro. Date però le loro dimensioni e attività specifiche, questi utilizzatori non possono essere considerati rappresentativi dell'impatto dei dazi sugli utilizzatori UE di prodotti piatti in acciaio laminati a freddo in generale.
- (218) Un'associazione italiana che rappresenta 32 centri di servizi italiani ha comunicato che le misure causerebbero una maggiore delocalizzazione dall'Italia dei grandi gruppi industriali utilizzatori e ha menzionato le società Electrolux e Whirlpool. A quanto pare il processo di delocalizzazione è iniziato qualche tempo fa, danneggia l'economia italiana nel suo complesso ed ha ripercussioni sociali negative risultanti dalla perdita di posti di lavoro.
- (219) Anche se non si può negare che i dazi possano avere, in teoria, effetti negativi sugli utilizzatori in termini di prezzi di acquisto più elevati, il fascicolo non contiene alcun elemento a sostegno del fatto che per gli utilizzatori italiani i costi dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo siano così significativi (rispetto ai costi totali) da pregiudicarne la redditività e causare la delocalizzazione di grandi gruppi industriali. Il livello dei dazi proposti non può neanche essere considerato proibitivo. Non vi sono inoltre elementi che confermino che gli utilizzatori dei mercati diversi dall'Italia potrebbero o potranno trovarsi in situazioni analoghe a quanto sostenuto per gli utilizzatori italiani; secondo l'associazione italiana suddetta, le specificità del mercato italiano sono molteplici.
- (220) Alcune parti hanno fatto presente che le misure impedivano alle industrie a valle dell'Unione di avere accesso a prodotti a prezzi ragionevoli. Due utilizzatori lettoni e due piccoli importatori, di cui uno portoghese e uno polacco, hanno aggiunto che determinati tipi di prodotto sono venduti soltanto da alcuni produttori russi con cui esistono relazioni da molto tempo e che, in generale, gli interessi delle piccole imprese dell'Unione sono trascurati (rispetto a quelli delle imprese siderurgiche dell'Unione).
- (221) Queste asserzioni sono respinte. Per quanto riguarda il secondo punto, gli interessi delle imprese più piccole nell'Unione sono stati esaminati in base ai dati disponibili. Sebbene sia incontestabile che i dazi possano avere, in teoria, effetti negativi sugli utilizzatori in termini di prezzi di acquisto più elevati, il fascicolo non contiene alcun elemento a sostegno del fatto che i costi dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo siano così significativi (rispetto ai costi totali) per tali imprese. I costi più elevati potrebbero inoltre essere (parzialmente) trasferiti. Anche il livello dei dazi proposti non può essere considerato irragionevolmente elevato.
- (222) A parte ciò, i prodotti piatti di acciaio laminati a freddo sono fabbricati non solo in vari paesi dell'Unione, ma anche in numerosi paesi che esportano già nell'Unione a prezzi ragionevoli. Per questo motivo sembra infondato il timore di un accesso limitato a prodotti con prezzi ragionevoli e di un'indisponibilità di gradi molto specifici.
- (223) Pertanto, si conclude in via provvisoria che l'istituzione di misure non avrebbe effetti negativi sproporzionati sugli utilizzatori.

6.4. ALTRI INTERESSI

- (224) Una parte interessata ha sostenuto che le misure rallenteranno la ripresa di molte industrie chiave, avranno conseguenze negative per l'innovazione, la crescita economica e l'occupazione e che comporteranno una diminuzione della domanda e del benessere dei consumatori.
- (225) Quest'affermazione, non sostenuta da ulteriori elementi di prova, è respinta. L'industria siderurgica mantiene una posizione strategica nell'Unione in termini di crescita economica, innovazione e occupazione. Si prevede quindi che le misure a sostegno dell'industria dell'Unione favoriscano l'innovazione, la crescita e l'occupazione in tutta l'Unione.
- (226) Visto il peso dei denunciati rispetto alla produzione totale dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo e la considerevole quota di mercato dell'industria dell'Unione, alcune parti interessate hanno affermato di temere una riduzione della concorrenza nel mercato dell'Unione, la creazione di imprese dominanti e il rischio di un oligopolio dei produttori dell'Unione.
- (227) Nessuna parte interessata ha fornito elementi di prova a sostegno di tali affermazioni. L'affermazione è pertanto respinta. La concorrenza sul mercato dell'Unione continuerà indubbiamente, grazie alla presenza di numerosi operatori e prezzi sul mercato UE e non UE, che sono un importante fattore di competitività. Le misure al livello proposto non dovrebbero annullare le importazioni dai paesi interessati. Le importazioni, comprese quelle provenienti dai paesi attualmente associati a pratiche di dumping, saranno in grado di competere liberamente sul mercato dell'Unione a prezzi equi.
- (228) Secondo una parte interessata, le misure potrebbero avere effetti negativi su parti che rappresentano interessi molto più grandi e ampi di quelli dei denunciati. Essa sostiene che le industrie a valle danno lavoro a un numero di persone di gran lunga superiore alla «cifra vaga indicata in modo apparentemente arbitrario dai denunciati». Dato che non sono stati forniti né una quantificazione di tali effetti né dati sull'occupazione, le asserzioni non hanno potuto essere verificate. Questo è accaduto anche con l'asserzione relativa agli effetti sui consumatori, sostenuta molto apertamente dai produttori russi che hanno collaborato. La Commissione ha quindi analizzato l'interesse dell'Unione in base agli elementi del fascicolo che potevano essere esaminati e quantificati adeguatamente.

6.5. CONCLUSIONI RELATIVE ALL'INTERESSE DELL'UNIONE

- (229) In considerazione di quanto precede, si è concluso in via provvisoria che l'istituzione di misure potrebbe contribuire alla ripresa dell'industria dell'Unione e consentire investimenti specifici e attività di ricerca e sviluppo per aiutare i produttori dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo ad attrezzarsi per il futuro e accrescere la loro competitività.
- (230) L'industria dell'Unione è già stata sottoposta a una notevole ristrutturazione nel (recente) passato. In assenza di dazi, alcuni produttori dell'Unione di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo potrebbero essere costretti a cessare o ridurre la fabbricazione di tali prodotti, licenziare centinaia di dipendenti e lasciare molti utilizzatori dell'Unione con fonti di approvvigionamento limitate.
- (231) L'impatto delle misure sulle poche altre parti dell'Unione che si sono manifestate non può essere considerato sostanziale. Il fascicolo non contiene dati che dimostrino che l'impatto potenziale sugli altri operatori (che non si sono manifestati) può essere superiore all'effetto positivo delle misure per l'industria dell'Unione. Le misure sono ritenute vantaggiose per le industrie a monte, come i fornitori di materie prime e i produttori di macchinari, che non riforniscono (o solo in misura limitata) i produttori dei paesi interessati. L'istituzione di misure al livello proposto ha solo un'incidenza limitata sui prezzi della catena di approvvigionamento e sulle prestazioni degli utilizzatori. Il livello delle misure creerà inoltre condizioni di parità, consentendo comunque le importazioni dai paesi interessati a prezzi equi. Si prevede che gli utilizzatori finali e i consumatori trarranno beneficio da un mercato equo e competitivo, con una fonte di approvvigionamento locale pienamente capace di rispondere alle loro necessità e richieste con prodotti di maggiore qualità, grazie ad attività di ricerca e sviluppo e a miglioramenti tecnologici. Il prezzo continuerà ad essere un elemento determinante, ma su base equa.
- (232) Nel complesso, la Commissione ha concluso in questa fase dell'inchiesta che non vi sono motivi fondati per ritenere contraria all'interesse dell'Unione l'istituzione di misure provvisorie sulle importazioni di prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari dei paesi interessati.

7. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

- (233) In base alle conclusioni raggiunte dalla Commissione riguardo al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, è opportuno istituire misure provvisorie per impedire che le importazioni oggetto di dumping rechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

- (234) Le conclusioni non possono essere rimesse in discussione dalle asserzioni delle parti cinesi, secondo cui la RPC viene attaccata in questo momento dai denunciati perché se venisse trattata come un paese a economia di mercato a partire dalla fine del 2016, i margini di dumping sarebbero in teoria inferiori da allora in poi. Questa asserzione è respinta. Indipendentemente da tali considerazioni, l'inchiesta ha infatti confermato che le importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame provenienti dalla Cina causano attualmente un notevole pregiudizio all'industria dell'Unione.

7.1. LIVELLO DI ELIMINAZIONE DEL PREGIUDIZIO (MARGINE DI PREGIUDIZIO)

- (235) Per determinare il livello delle misure, la Commissione ha dapprima stabilito l'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (236) Il pregiudizio sarebbe eliminato se l'industria dell'Unione potesse coprire i propri costi di produzione e ottenere dalla vendita del prodotto simile sul mercato dell'Unione l'utile al lordo delle imposte che potrebbe ragionevolmente essere conseguito da un'industria di tale tipo nello stesso settore in condizioni di concorrenza normali, ovvero in assenza di importazioni oggetto di dumping. La redditività dell'industria dell'Unione è stata negativa durante tutto il periodo in esame, fuorché nell'anno 2011. In tutto il periodo in esame è stata inoltre rilevata una presenza significativa, sul mercato dell'Unione, di importazioni a basso prezzo dai paesi interessati.
- (237) Nella denuncia è stato chiesto alla Commissione di utilizzare il 10-15 % (si indica una gamma di valori per motivi di riservatezza) del fatturato come ragionevole margine di profitto non pregiudizievole, corrispondente secondo il denunciante al profitto medio al lordo delle imposte sulle vendite realizzato nel 2010 da due produttori dell'Unione rappresentativi che hanno presentato denuncia. Quest'asserzione non è stata però comprovata sufficientemente.
- (238) Nelle inchieste precedenti riguardanti i prodotti simili (alcuni tipi di tubi e condotte senza saldature in acciaio inossidabile ⁽¹⁾, alcuni tubi saldati, di ferro o di acciaio non legato ⁽²⁾ o GOES ⁽³⁾) è stato stabilito che un margine di profitto del 5 % costituirebbe un livello adeguato che l'industria dell'Unione poteva prevedere di ottenere in assenza di pratiche di dumping pregiudizievoli. I prodotti piatti di acciaio laminati a freddo sono per molti aspetti simili ai prodotti suddetti: il minerale di ferro, il carbone da coke e alcune leghe sono una parte importante del loro costo di produzione ed essi sono sottoposti a processi simili (forno, operazione di laminazione). Un margine di profitto del 5 % è stato considerato ragionevole anche dai produttori russi. Per questi motivi è stato stabilito in via provvisoria che un margine di redditività del 5 % è ragionevole anche per il settore metallurgico dei prodotti piatti di acciaio laminati a freddo.
- (239) Su tale base, la Commissione ha calcolato un prezzo non pregiudizievole del prodotto simile per l'industria dell'Unione sommando detto margine di profitto del 5 % al costo di produzione dei produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il periodo dell'inchiesta.
- (240) La Commissione ha quindi stabilito il livello di eliminazione del pregiudizio confrontando la media ponderata dei prezzi all'importazione dei produttori esportatori che hanno collaborato dei paesi interessati, debitamente adeguata per tenere conto dei costi di importazione e dei dazi doganali, stabilita per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, con la media ponderata dei prezzi non pregiudizievoli del prodotto simile venduto sul mercato dell'Unione dai produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il periodo dell'inchiesta. Le differenze evidenziate da tale confronto sono state espresse in percentuale della media ponderata del valore cif all'importazione.

7.2. MISURE PROVVISORIE

- (241) È opportuno istituire misure antidumping sulle importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati, in conformità alla norma del dazio inferiore di cui all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base. La Commissione ha confrontato i margini di pregiudizio e i margini di dumping. L'importo dei dazi dovrebbe essere stabilito al livello corrispondente al più basso tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio.

⁽¹⁾ GUL 336 del 20.12.2011, pag. 6.

⁽²⁾ GUL 343 del 19.12.2008, pag. 1.

⁽³⁾ GUL 284 del 30.10.2015, pag. 109.

- (242) In considerazione di quanto precede, le aliquote del dazio antidumping provvisorio, espresse in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio doganale non corrisposto, dovrebbero essere le seguenti:

(%)

Paese	Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Dazio provvisorio
RPC	Gruppo Angang	59,1	13,8	13,8
	Gruppo Shougang	52,7	16,0	16,0
	Altre società che hanno collaborato	56,9	14,5	14,5
	Tutte le altre società	59,1	16,0	16,0
Russia	MMK Magnitogorsk	19,8	21,9	19,8
	PAO Severstal	25,4	27,2	25,4
	OJSC Novolipetsk Steel	26,2	28,1	26,2
	Tutte le altre società	26,2	28,1	26,2

- (243) Le aliquote del dazio antidumping applicate a titolo individuale alle società specificate nel presente regolamento sono state calcolate in base ai risultati della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati e fabbricato dalle persone giuridiche di cui è fatta menzione. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da altre società non espressamente menzionate nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente menzionate, dovrebbero essere assoggettate all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società». Esse non dovrebbero essere assoggettate a nessuna delle aliquote del dazio antidumping individuale.
- (244) Una società può chiedere l'applicazione di tali aliquote del dazio antidumping individuale se cambia denominazione o fonda una nuova entità di produzione o di vendita. La richiesta deve essere trasmessa alla Commissione ⁽¹⁾ e deve contenere tutte le informazioni pertinenti, comprese: le modifiche delle attività della società legate alla produzione; le vendite sul mercato interno e all'esportazione associate, ad esempio, al cambiamento della denominazione o al cambiamento delle entità di produzione e di vendita. Ove giustificato, la Commissione provvederà ad aggiornare l'elenco delle società cui si applicano dazi antidumping individuali.
- (245) Al fine di ridurre al minimo i rischi di elusione dovuti a una differenza tra le aliquote del dazio, sono necessarie misure speciali per garantire l'applicazione dei dazi antidumping individuali. Le società che possono avvalersi di dazi antidumping individuali devono presentare alle autorità doganali degli Stati membri una fattura commerciale valida. La fattura deve essere conforme a quanto stabilito all'articolo 1, paragrafo 3. Le importazioni non accompagnate da tale fattura dovrebbero essere soggette al dazio antidumping applicabile a «tutte le altre società».
- (246) Per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping, il dazio antidumping per tutte le altre società dovrebbe applicarsi non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato alla presente inchiesta, ma anche ai produttori che non hanno esportato nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.

8. REGISTRAZIONE

- (247) Come indicato nel considerando 3, con il regolamento di esecuzione (UE) 2015/2325 la Commissione ha disposto la registrazione delle importazioni del prodotto in esame originario e proveniente dalla RPC e dalla Russia. Ciò è avvenuto in previsione dell'eventuale applicazione retroattiva delle misure antidumping a norma dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base. La registrazione delle importazioni dovrebbe cessare. In questa fase del procedimento non può essere adottata alcuna decisione in merito a un'eventuale applicazione retroattiva delle misure antidumping.

⁽¹⁾ Commissione europea, direzione generale del Commercio, Direzione H, Rue de la Loi 170, 1049 Bruxelles, Belgio.

9. DISPOSIZIONI FINALI

- (248) Ai fini di una corretta amministrazione, la Commissione inviterà le parti interessate a presentare osservazioni scritte e/o a chiedere un'audizione alla Commissione e/o al consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale entro un termine prestabilito.
- (249) Le conclusioni relative all'istituzione di dazi provvisori sono provvisorie e possono essere modificate nella fase definitiva dell'inchiesta,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di prodotti laminati piatti di ferro o di acciaio non legato, o altri acciai legati ad esclusione dell'acciaio inossidabile, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, semplicemente laminati a freddo, attualmente classificati con i codici NC ex 7209 15 00 (codice TARIC 7209 15 00 90), 7209 16 90, 7209 17 90, 7209 18 91, ex 7209 18 99 (codice TARIC 7209 18 99 90), ex 7209 25 00 (codice TARIC 7209 25 00 90), 7209 26 90, 7209 27 90, 7209 28 90, 7211 23 30, ex 7211 23 80 (codici TARIC 7211 23 80 19, 7211 23 80 95 e 7211 23 80 99), ex 7211 29 00 (codici TARIC 7211 29 00 19 e 7211 29 00 99), 7225 50 80 e 7226 92 00 e originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa.

I seguenti tipi di prodotto sono esclusi dalla definizione del prodotto in esame:

- i prodotti laminati piatti di ferro o di acciaio non legato, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, semplicemente laminati a freddo, anche arrotolati, di qualsiasi spessore, elettrici,
- i prodotti laminati piatti di ferro o di acciaio non legato, di tutte le larghezze, laminati a freddo, non placcati né rivestiti, arrotolati, di spessore inferiore a 0,35 mm, ricotti (noti come «bande nere»),
- i prodotti laminati piatti di altri acciai legati, di tutte le larghezze, di acciaio al silicio detto «magnetico», e
- i prodotti laminati piatti di acciaio legato, semplicemente laminati a freddo, di acciaio rapido.

2. Le aliquote del dazio antidumping provvisorio applicabile al prezzo netto franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, del prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sottoelencate sono le seguenti:

Paese	Società	Aliquota del dazio provvisorio (%)	Codice addizionale TARIC
RPC	Angang Steel Company Limited, Anshan	13,8	C097
	Tianjin Angang Tiantie Cold Rolled Sheets Co. Ltd., Tianjin	13,8	C098
	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato	14,5	
	Tutte le altre società	16,0	C999
Russia	Magnitogorsk Iron & Steel Works OJSC, Magnitogorsk	19,8	C099
	PAO Severstal, Cherepovets	25,4	C100
	Tutte le altre società	26,2	C999

3. L'applicazione dell'aliquota del dazio individuale specificata per le società menzionate al paragrafo 2 è subordinata alla presentazione alle autorità doganali degli Stati membri di una fattura commerciale valida, sulla quale figuri una dichiarazione, datata e firmata da un responsabile del soggetto giuridico che emette tale fattura, identificato dal nome e dalla funzione, formulata come segue: «Il sottoscritto certifica che il (volume) di (prodotto in esame) venduto all'esportazione nell'Unione europea e oggetto della presente fattura, è stato fabbricato da (denominazione e indirizzo della società) (codice addizionale TARIC) in (paese interessato). Il sottoscritto dichiara che le informazioni contenute nella presente fattura sono complete ed esatte.» Qualora tale fattura non sia presentata, si applica l'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società».
4. L'immissione in libera pratica nell'Unione del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.
5. Salvo diverse disposizioni, si applicano le norme vigenti pertinenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

1. Entro 25 giorni di calendario dalla data di entrata in vigore del presente regolamento, le parti interessate possono:
 - a) chiedere la divulgazione dei fatti e delle considerazioni principali sulla base dei quali è stato adottato il presente regolamento;
 - b) presentare osservazioni scritte alla Commissione; e
 - c) chiedere un'audizione alla Commissione e/o al consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale.
2. Entro 25 giorni di calendario dalla data di entrata in vigore del presente regolamento, le parti di cui all'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 1225/2009 possono comunicare osservazioni sull'applicazione delle misure provvisorie.

Articolo 3

1. Le autorità doganali sono invitate a cessare la registrazione delle importazioni stabilita dall'articolo 1 del regolamento di esecuzione (UE) 2015/2325.
2. I dati raccolti riguardo ai prodotti introdotti non più di 90 giorni prima della data di entrata in vigore del presente regolamento sono conservati fino all'entrata in vigore di eventuali misure definitive o fino alla chiusura del presente procedimento.

Articolo 4

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

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

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

Fatto a Bruxelles, il 10 febbraio 2016

Per la Commissione
Il presidente
Jean-Claude JUNCKER

ALLEGATO

PRODUTTORI ESPORTATORI CINESI DISPOSTI A COLLABORARE NON INCLUSI NEL CAMPIONE

Paese	Nome	Codice aggiuntivo TARIC
RPC	Hebei Iron and Steel Co., Ltd., Shijiazhuang	C103
RPC	Handan Iron & Steel Group Han-Bao Co., Ltd., Handan	C104
RPC	Baoshan Iron & Steel Co., Ltd., Shanghai	C105
RPC	Shanghai Meishan Iron & Steel Co., Ltd., Nanjing	C106
RPC	BX Steel POSCO Cold Rolled Sheet Co., Ltd., Benxi	C107
RPC	Bengang Steel Plates Co., Ltd, Benxi	C108
RPC	WISCO International Economic & Trading Co. Ltd., Wuhan	C109
RPC	Maanshan Iron & Steel Co., Ltd., Maanshan	C110
RPC	Tianjin Rolling-one Steel Co., Ltd., Tianjin	C111
RPC	Zhangjiagang Yangtze River Cold Rolled Sheet Co., Ltd., Zhangjiagang	C112
RPC	Inner Mongolia Baotou Steel Union Co., Ltd., Baotou City	C113