

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2015/501 DELLA COMMISSIONE**del 24 marzo 2015****che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e di Taiwan**

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⁾ («il regolamento di base»), in particolare l'articolo 7,

dopo avere consultato gli Stati membri,

considerando quanto segue:

1. PROCEDIMENTO**1.1. Apertura**

- (1) Il 26 giugno 2014 la Commissione europea («la Commissione») ha avviato, sulla base dell'articolo 5 del regolamento di base, un'inchiesta antidumping in merito alle importazioni nell'Unione di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese («RPC») e di Taiwan («i paesi interessati») e ha pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ l'avviso di apertura del relativo procedimento («l'avviso di apertura»).
- (2) La Commissione ha avviato l'inchiesta a seguito di una denuncia presentata il 13 maggio 2014 da Eurofer («il denunziante») per conto di produttori dell'Unione di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo. Il denunziante rappresenta circa il 50 % della produzione totale dell'Unione di tali prodotti. La denuncia conteneva elementi di prova di dumping e di conseguente notevole pregiudizio sufficienti per giustificare l'apertura dell'inchiesta.
- (3) Il 14 agosto 2014 la Commissione ha aperto un procedimento antisovvenzioni in merito alle importazioni nell'Unione di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e ha avviato un'inchiesta separata, pubblicandone il relativo avviso nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽³⁾.

1.2. Registrazione

- (4) Su richiesta del denunziante, suffragata dai necessari elementi di prova, la Commissione ha adottato, il 15 dicembre 2014, il regolamento di esecuzione (UE) n. 1331/2014 ⁽⁴⁾ che dispone la registrazione delle importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e di Taiwan a partire dal 17 dicembre 2014.

1.3. Parti interessate

- (5) Nell'avviso di apertura la Commissione ha invitato le parti interessate a contattarla al fine di partecipare all'inchiesta. La Commissione ha inoltre espressamente informato il denunziante, altri produttori noti dell'Unione, i produttori esportatori noti, le autorità della RPC e di Taiwan, gli importatori noti, i fornitori e gli utilizzatori, gli operatori commerciali, nonché le associazioni notoriamente interessate all'avvio dell'inchiesta e li ha invitati a partecipare. La Commissione ha inoltre informato dell'avvio dell'inchiesta i produttori degli Stati Uniti d'America («USA») e del Sud Africa, invitandoli a partecipare. Nell'avviso di apertura la Commissione ha informato le parti interessate che essa prevedeva di selezionare gli USA come paese terzo a economia di mercato («il paese di riferimento»), a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.
- (6) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di comunicare le loro osservazioni sull'avvio dell'inchiesta e di chiedere un'audizione alla Commissione e/o al consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale.

⁽¹⁾ GUL 343 del 22.12.2009, pag. 51.

⁽²⁾ GU C 196 del 26.6.2014, pag. 9.

⁽³⁾ GU C 267 del 14.8.2014, pag. 17.

⁽⁴⁾ GUL 359 del 16.12.2014, pag. 90.

a) *Campionamento*

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

Campionamento dei produttori dell'Unione

- (8) Nell'avviso di apertura la Commissione ha comunicato di aver selezionato provvisoriamente un campione di produttori dell'Unione sulla base del volume della produzione. Tale campione era composto da quattro produttori dell'Unione che rappresentavano circa il 50 % del volume di produzione. La Commissione ha invitato le parti interessate a esprimere osservazioni sul campione provvisorio. Non essendo pervenute osservazioni, il campione provvisorio è stato confermato. Il campione è rappresentativo dell'industria dell'Unione.

Campionamento degli importatori

- (9) Al fine di decidere se il campionamento fosse necessario e di selezionare in caso affermativo un campione, la Commissione ha invitato tutti gli importatori indipendenti a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura.
- (10) Trentuno importatori indipendenti hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito a essere inclusi nel campione. A norma all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di quattro importatori in base al volume più elevato di importazioni nell'Unione. Conformemente all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti gli importatori noti interessati sono stati consultati in merito alla selezione del campione.

- (11) Sono pervenute osservazioni circa l'assetto proprietario di uno degli importatori selezionati: secondo le parti interessate, un determinato importatore doveva essere escluso dal campione perché collegato a un produttore dell'Unione. Tale importatore tuttavia non era collegato ad alcun produttore dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta, bensì solo successivamente. Peraltro con l'espressione «importatori indipendenti» si intendono gli importatori non collegati a produttori esportatori. Un importatore indipendente può essere collegato a un produttore dell'Unione.

Campionamento dei produttori esportatori di Taiwan

- (12) Al fine di decidere se il campionamento fosse necessario e di selezionare in caso affermativo un campione, la Commissione ha invitato tutti i produttori esportatori di Taiwan a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura. La Commissione ha inoltre chiesto ai rappresentanti di Taiwan presso l'UE di individuare e/o contattare altri eventuali produttori esportatori potenzialmente interessati a partecipare all'inchiesta.
- (13) In totale nove asseriti produttori esportatori del paese interessato hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. A norma dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di quattro produttori (tre dei quali collegati) sulla base del massimo volume rappresentativo delle esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo a disposizione. Conformemente all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti interessati e le autorità del paese interessato sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Non sono state formulate osservazioni al riguardo.
- (14) Dall'inchiesta è emerso che due società inserite nel campione e due società che hanno collaborato non incluse nel campione non soddisfano la definizione di produttore esportatore poiché si limitano a operare come centri di servizi e a utilizzare il prodotto in esame come fattore di produzione. Si è appurato che dette società non dispongono di impianti di laminazione a caldo o a freddo e che il loro valore aggiunto è marginale rispetto al costo degli input. In realtà essi acquistano e vendono diversi tipi del prodotto in esame (cfr. i considerando da 26 a 28).
- (15) Una di queste società tuttavia è collegata a un produttore esportatore incluso nel campione e nell'inchiesta la si è considerata pertanto come appartenente a tale gruppo di società. Dopo l'esclusione dal campione della società che non soddisfa la definizione di produttore esportatore, il campione rimanente rappresenta come minimo il 48 % circa del volume totale delle esportazioni da Taiwan verso l'Unione e circa l'80 % delle vendite sul mercato interno di Taiwan. Il campione restava quindi ancora rappresentativo.
- (16) La Commissione ha escluso le altre tre società da qualsiasi calcolo del margine di dumping individuale e del livello di eliminazione del pregiudizio. Di conseguenza, per queste tre società non è stata determinata nessuna aliquota del dazio.

Esame individuale

- (17) A un produttore esportatore di Taiwan che lo aveva richiesto è stato accordato un esame individuale a norma dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base.

Campionamento dei produttori esportatori della RPC

- (18) Al fine di decidere se il campionamento fosse necessario e di selezionare in caso affermativo un campione, la Commissione ha invitato tutti i produttori esportatori della RPC a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura. La Commissione ha inoltre chiesto alle autorità della RPC di individuare e/o contattare altri eventuali produttori esportatori potenzialmente interessati a partecipare all'inchiesta.
- (19) Otto produttori esportatori della RPC hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. A norma dell'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha selezionato un campione di quattro società appartenenti a due gruppi, sulla base del massimo volume rappresentativo delle esportazioni nell'Unione che potesse essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo a disposizione. Conformemente all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori noti interessati e le autorità del paese interessato sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Non sono state formulate osservazioni al riguardo.

b) *Moduli di domanda del riconoscimento di operare in condizioni di economia di mercato per i produttori esportatori della RPC*

- (20) Ai fini dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera b), del regolamento di base, la Commissione ha inviato i moduli di domanda del riconoscimento di operare in condizioni di economia di mercato a tutti i produttori esportatori della RPC che hanno collaborato selezionati per essere inclusi nel campione e ai produttori esportatori disposti a collaborare non inclusi nel campione che desideravano chiedere un esame individuale a norma dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base, nonché alle associazioni note di produttori esportatori e alle autorità della RPC. Nessuno dei produttori esportatori ha presentato domanda per essere riconosciuto come operante in condizioni di economia di mercato.

c) *Questionario*

- (21) La Commissione ha inviato questionari ai produttori esportatori cinesi e taiwanesi inclusi nel campione, ai produttori esportatori intenzionati a chiedere un esame individuale, ai produttori di due potenziali paesi di riferimento, nonché ai produttori dell'Unione inclusi nel campione, agli importatori indipendenti inclusi nel campione, nonché agli utilizzatori che si sono manifestati.
- (22) Questionari debitamente compilati sono stati restituiti da quattro produttori esportatori cinesi inclusi nel campione, quattro produttori esportatori taiwanesi inseriti nel campione (compresi due che sono risultati non essere produttori esportatori), un produttore esportatore di Taiwan che chiedeva un esame individuale, due produttori degli USA (paese di riferimento), quattro produttori dell'Unione inclusi nel campione, quattro importatori indipendenti inseriti nel campione e sei utilizzatori.

d) *Visite di verifica*

- (23) 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 a norma dell'articolo 16 del regolamento di base presso le sedi delle seguenti società:

Produttori dell'Unione

- Acciai Speciali Terni S.p.A, Terni, Italia
- Acerinox Europa SAU, Palmones-Los Barrios e Madrid, Spagna
- Aperam Stainless Europe, La Plaine Saint Denis, Francia

Centro di servizi connessi di Acciai Speciali Terni SpA.

- Terninox, Ceriano Laghetto, Italia

Il denunciante

- Eurofer, Bruxelles, Belgio

Produttori esportatori di Taiwan

- Chia Far Industrial Factory Co., Ltd., Taipei city

- Tang Eng Iron Works Co., Ltd., Kaohsiung city
- YC Inox Co., Ltd., Chang-Hua Hsien city
- Yieh Mau Corporation, Kaohsiung city
- Yieh United Steel Corporation, Kaohsiung city

Produttori esportatori della RPC

- Baosteel Stainless Co., Ltd, Shanghai
- Ningbo Baoxin Stainless Co., Ltd, Ningbo
- Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd, Taiyuan City

Importatore collegato dell'Unione

- Baosteel Europe GmbH, Amburgo, Germania

- (24) La Commissione ha proceduto alle audizioni, comprese le audizioni con il consigliere-auditore, con i produttori esportatori, le associazioni e gli importatori.

1.4. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame

- (25) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2013 e il 31 dicembre 2013 («il periodo dell'inchiesta»). L'analisi delle tendenze utili per valutare il pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2010 e la fine del periodo dell'inchiesta («il periodo in esame»).

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. Prodotto in esame

- (26) Il prodotto in esame è costituito dai prodotti laminati piatti di acciaio inossidabile, semplicemente laminati a freddo, originari della RPC e di Taiwan, attualmente classificati ai codici NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 e 7220 20 89 («il prodotto in esame»).
- (27) I prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo trovano molteplici applicazioni, ad esempio nella produzione di elettrodomestici (interni di lavatrici e lavastoviglie), tubi saldati e dispositivi medici, nonché nell'industria alimentare e automobilistica.
- (28) Dall'inchiesta è emerso che i diversi tipi di prodotto in esame presentano tutti le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e sono essenzialmente destinati agli stessi scopi.

2.2. Prodotto simile

- (29) Si è riscontrato che i prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo fabbricati e venduti nell'Unione dall'industria dell'Unione e i prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo fabbricati e venduti nei paesi interessati e nel paese di riferimento presentano essenzialmente le stesse caratteristiche fisiche, chimiche e tecniche di base e gli stessi utilizzi fondamentali dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo fabbricati nei paesi interessati e venduti per l'esportazione verso l'Unione. Tali prodotti sono pertanto considerati prodotti simili a termini dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

2.3. Contestazioni riguardanti la definizione del prodotto

- (30) Le parti interessate hanno sostenuto che alcuni tipi di prodotto (compresi i nastri stretti e i nastri di precisione) avrebbero dovuto essere esclusi dall'ambito dell'inchiesta, in quanto i produttori dell'Unione non sono in grado di fornire adeguatamente questi segmenti di mercato. L'industria dell'Unione ha presentato tuttavia elementi di prova attestanti di essere pienamente in grado di rifornire questi segmenti di mercato.

- (31) In merito ai nastri di precisione le stesse parti hanno inoltre sostenuto che la direzione generale della Concorrenza della Commissione europea aveva deciso di escludere questo tipo di prodotto dal pertinente mercato nella sua analisi della concentrazione Outokumpu/Inoxum⁽¹⁾. La definizione del mercato in un caso di concentrazione è focalizzata tuttavia sulla sostituibilità sul versante della domanda e dell'offerta. In un procedimento antidumping il mercato è definito in base alle caratteristiche fisiche del prodotto in esame. In un procedimento antidumping i tipi di prodotto possono pertanto essere differenti in relazione ad alcuni parametri (larghezza, tolleranze, proprietà meccaniche). Questo tipo di prodotto è oggetto dell'inchiesta sin dal suo inizio dato che i produttori dell'Unione di nastri di precisione sono stati contattati nell'esame della rappresentatività.
- (32) La Commissione ha pertanto respinto l'argomentazione e ha lasciato invariata la definizione del prodotto oggetto dell'inchiesta.

3. DUMPING

3.1. RPC

3.1.1. Valore normale

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

- (33) 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 detto regolamento per i produttori esportatori della RPC che sostengono e dimostrano di soddisfare i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), dello stesso regolamento e ai quali si può pertanto riconoscere il TEM.
- (34) Per stabilire se i criteri di cui 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 in questione di compilare il modulo di richiesta del TEM. Nessuno di essi ha richiesto il TEM.

3.1.1.2. Paese di riferimento

- (35) 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.
- (36) Nell'avviso di apertura la Commissione ha informato le parti interessate della sua intenzione di selezionare gli USA come paese di riferimento adeguato e ha invitato le parti interessate a presentare le loro osservazioni.
- (37) La Commissione ha preso contatto con vari potenziali paesi di riferimento (India, Sud Africa, Corea del Sud, Taiwan e USA) e sulla base delle informazioni ricevute ha chiesto a 32 produttori noti del prodotto simile in Sud Africa, Corea del Sud e Stati Uniti di fornire informazioni. Non essendo pervenuta alcuna informazione sui produttori dell'India, tale paese non ha potuto pertanto essere considerato come potenziale paese di riferimento. Taiwan è soggetta alla stessa inchiesta e, di conseguenza, le informazioni fornite dai produttori oggetto dell'inchiesta sono state prese in considerazione a tal fine.
- (38) Solo due produttori statunitensi hanno risposto al questionario predisposto per i produttori del paese di riferimento. La Commissione ha dovuto quindi scegliere tra gli USA e Taiwan.
- (39) Negli Stati Uniti vi sono almeno quattro grandi produttori del prodotto simile (tre sono integrati verticalmente e uno no) e la produzione e i consumi totali sono paragonabili a quelli della RPC. A Taiwan esiste un unico grande gruppo di produttori integrati verticalmente che influenza il mercato, a prescindere dall'esistenza di un paio di piccoli produttori non integrati. Il processo di produzione negli USA è simile a quello di Taiwan e almeno a quello di alcuni produttori esportatori della RPC. Le materie prime utilizzate negli USA e a Taiwan sono essenzialmente identiche. Negli Stati Uniti sono in vigore dazi antidumping nei confronti del Giappone, della Corea del Sud e di Taiwan e in quest'ultimo paese nei confronti della RPC e della Corea del Sud. Le importazioni del prodotto simile negli USA e a Taiwan sono tuttavia consistenti, pari rispettivamente a circa il 17 % e al 37 % dei loro consumi totali durante il periodo dell'inchiesta. Tra i principali paesi esportatori negli USA figurano Messico, RPC, Taiwan, Francia, Finlandia, Giappone e Germania, mentre tra i principali paesi esportatori verso Taiwan figurano RPC, Corea del Sud, Giappone, Finlandia e Vietnam.

(1) COMP/M.6471.

- (40) Alla luce di quanto precede, gli USA sono considerati più adatti come paese di riferimento per due principali motivi:
- i) se il mercato degli USA è molto competitivo, per contro il mercato e i prezzi dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo a Taiwan sono influenzati in larga misura da un unico gruppo di imprese;
 - ii) il mercato interno di Taiwan ha dimensioni molto più ridotte rispetto a quelli della RPC e degli USA.
- (41) Le parti interessate hanno contestato la scelta degli Stati Uniti come paese di riferimento, soprattutto a motivo di una presunta differenza tra i processi di produzione e tra i tipi di materie prime utilizzate nella produzione. Taiwan, paese anch'esso oggetto dell'inchiesta, sarebbe a loro parere un paese di riferimento più appropriato degli Stati Uniti.
- (42) In questa fase la Commissione ha concluso che gli USA rappresentano 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)

- (43) Le informazioni ottenute dai produttori del paese di riferimento che hanno collaborato sono state utilizzate come base per la determinazione del valore normale per i produttori esportatori cui non è stato accordato il TEM, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.
- (44) La Commissione ha dapprima verificato se il volume totale delle vendite sul mercato interno dei due produttori che hanno collaborato nel paese di riferimento fosse rappresentativo a norma dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite effettuate 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 verso l'Unione del prodotto in esame di ciascun produttore esportatore cinese incluso nel campione durante il periodo dell'inchiesta. Alla luce di quanto precede, le vendite totali del prodotto simile sul mercato interno del paese di riferimento da parte dei due produttori che hanno collaborato sono rappresentative.
- (45) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno che sono identici o comparabili ai tipi venduti per l'esportazione verso l'Unione per i produttori esportatori inclusi nel campione.
- (46) La Commissione ha poi definito, per ogni tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta allo scopo di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale conformemente all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (47) Il valore normale si basa sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano remunerative o meno, se:
- i) il volume delle vendite di un tipo di prodotto, a prezzi di vendita netti pari o superiori al costo di produzione calcolato, ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di questo tipo di prodotto; e
 - ii) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è pari o superiore al costo unitario di produzione.
- (48) 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. La Commissione ha preso in considerazione tutte le transazioni dichiarate come vendite sul mercato interno non avendo motivo di dubitare che non fossero destinate al consumo su tale mercato.
- (49) Il valore normale è il prezzo effettivo, praticato sul mercato interno per ciascun tipo di prodotto, delle sole vendite remunerative sul mercato interno dei tipi di prodotto durante il periodo dell'inchiesta se:
- i) 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 di prodotto; oppure
 - ii) la media ponderata dei prezzi di questo tipo di prodotto è inferiore al costo unitario di produzione.

3.1.2. Prezzo all'esportazione

- (50) I produttori esportatori inclusi nel campione hanno esportato verso l'Unione vendendo direttamente ad acquirenti indipendenti o, nel caso di un produttore esportatore, tramite una società collegata operante come importatore.

- (51) Nel caso dei produttori esportatori che hanno esportato il prodotto in esame vendendolo direttamente ad acquirenti indipendenti dell'Unione, il prezzo all'esportazione è stato stabilito sulla base dei prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame venduto per l'esportazione nell'Unione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (52) Nel caso della vendita all'esportazione verso l'Unione del prodotto in esame da parte del produttore esportatore per il tramite di una società collegata operante come importatore, il prezzo all'esportazione è stato stabilito sulla base del prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. In questo caso il prezzo è stato rettificato per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, compresi gli utili e le spese generali, amministrative e di vendita.

3.1.3. Confronto

- (53) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori inclusi nel campione a livello franco fabbrica.
- (54) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha rettificato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Sono state apportate rettifiche riguardo a trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori, imballaggio, costo del credito, oneri bancari e commissioni.

3.1.4. Margini di dumping

- (55) A norma dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, la Commissione ha proceduto a comparare per i produttori esportatori inclusi nel campione la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile nel paese di riferimento (cfr. i considerando da 43 a 49) con la media ponderata dei prezzi all'esportazione del corrispondente tipo di prodotto in esame.
- (56) Alla luce di quanto precede, 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 Baosteel: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd.; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd.	34,9
Gruppo TISCO: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd.; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd.	29,2

- (57) Per i produttori esportatori che hanno collaborato non inclusi nel campione la Commissione ha calcolato la media ponderata del margine di dumping a norma dell'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Tale margine è stato quindi fissato sulla base della media ponderata dei margini di dumping calcolati per i produttori esportatori inseriti nel campione.
- (58) Alla luce di quanto precede, il margine di dumping provvisorio dei produttori esportatori che hanno collaborato non inclusi nel campione è pari al 30,0 %.
- (59) Per tutti gli altri produttori esportatori del paese interessato, la Commissione ha fissato il margine di dumping sulla base dei 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 verso l'Unione dei produttori esportatori che hanno collaborato, espresso in percentuale del volume totale delle esportazioni — quale risulta dalle statistiche delle importazioni di Eurostat — dal paese interessato verso l'Unione.
- (60) Il livello di collaborazione è stato considerato elevato e la Commissione ha pertanto deciso di stabilire il margine di dumping residuo al livello della società inserita nel campione con il più alto margine di dumping.

- (61) 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 Baosteel: Baosteel Stainless Steel Co., Ltd.; Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd.	34,9
Gruppo TISCO: Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd.; Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd.	29,2
Altre società che hanno collaborato	30,0
Tutte le altre società	34,9

3.2. Taiwan3.2.1. *Valore normale*

- (62) La Commissione ha dapprima verificato se il volume totale di vendite sul mercato interno per ciascun produttore esportatore oggetto dell'inchiesta fosse rappresentativo ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Come produttori esportatori oggetto dell'inchiesta la Commissione ha considerato i produttori esportatori inclusi nel campione, oltre a un produttore esportatore al quale è stato accordato un esame individuale. Le vendite effettuate sul mercato interno sono rappresentative se il volume totale delle vendite del prodotto simile sul mercato interno ad acquirenti indipendenti ha rappresentato per ciascun produttore esportatore almeno il 5 % del volume totale delle sue vendite all'esportazione verso l'Unione del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta.
- (63) La Commissione ha accertato che le vendite sul mercato interno dichiarate dai produttori esportatori oggetto dell'inchiesta comprendevano quantitativi significativi del prodotto simile venduto ai distributori e da questi successivamente esportato. Un calcolo basato sui dati della produzione forniti dalle società che hanno collaborato e sulle statistiche sulle importazioni e sulle esportazioni del prodotto simile di Taiwan ha confermato che le vendite realizzate sul mercato interno dichiarate dai produttori esportatori che hanno collaborato comprendevano per circa il 50 % vendite indirette all'esportazione non destinate al consumo sul mercato interno.
- (64) La Commissione ha accertato inoltre l'esistenza sul mercato interno di Taiwan di un sistema di sconti. Uno dei produttori esportatori inclusi nel campione ha spiegato che tale sistema è stato concepito al fine di incentivare i centri di servizi locali (distributori) che successivamente esportano i loro prodotti di acciaio. Poiché i prezzi fissati sul mercato interno dai due principali produttori, compresi gli sconti, sono comunicati mensilmente a tutti i distributori, anche in assenza di sconti concessi da altri produttori ai loro clienti, la fissazione dei prezzi per i prodotti che arrivano sul mercato interno e quelli successivamente esportati è stata fortemente influenzata dal sistema di prezzi esistente a Taiwan.
- (65) Alla luce dei risultati delle verifiche in loco, tre dei produttori esportatori sono stati invitati a riesaminare le vendite da essi dichiarate sul mercato interno di Taiwan e a defalcare tutte le vendite non destinate al consumo sul mercato interno. Tali produttori si sono tuttavia limitati a confermare di non essere a conoscenza della destinazione finale del prodotto simile da essi venduto ai propri clienti.
- (66) Come indicato al considerando 63 e al fine di assicurarsi che il valore normale fosse basato solo sui prezzi fissati per il consumo sul mercato interno, la Commissione ha adottato un approccio cautelativo nel calcolo del dumping provvisorio sulla base delle vendite a utilizzatori finali a Taiwan. La Commissione ha considerato come utilizzatori finali gli operatori che hanno successivamente trasformato il prodotto simile in un altro prodotto che non corrispondeva più al prodotto simile. Le vendite ai distributori o agli operatori commerciali sono state escluse dalle vendite sul mercato interno in quanto la Commissione ha accertato nel corso dell'inchiesta che uno dei principali distributori di Taiwan che aveva acquistato grandi volumi del prodotto simile dichiarati come vendite sul mercato interno dai suoi fornitori esportava la maggior parte dei quantitativi acquistati.
- (67) Alla luce di quanto precede, le vendite totali del prodotto simile sul mercato interno da parte di ciascun produttore esportatore oggetto dell'inchiesta sono rappresentative.

- (68) La Commissione ha successivamente individuato i tipi di prodotto venduti sul mercato interno che sono identici o comparabili ai tipi venduti per l'esportazione nell'Unione per i produttori esportatori oggetto dell'inchiesta con vendite rappresentative sul mercato interno.
- (69) La Commissione ha poi verificato se i tipi di prodotto venduti sul rispettivo mercato interno dai produttori esportatori oggetto dell'inchiesta rispetto ai tipi di prodotto venduti per l'esportazione nell'Unione fossero rappresentativi a norma dell'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 verso l'Unione del tipo di prodotto identico o comparabile.
- (70) La Commissione ha poi definito, per ogni tipo di prodotto, la percentuale di vendite remunerative effettuate ad acquirenti indipendenti sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta allo scopo di decidere se utilizzare le vendite effettivamente realizzate sul mercato interno per il calcolo del valore normale conformemente all'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (71) Il valore normale si basa sul prezzo effettivo praticato sul mercato interno per tipo di prodotto, a prescindere dal fatto che le vendite siano remunerative o meno, se:
- i) il volume delle vendite di un tipo di prodotto, a prezzi di vendita netti pari o superiori al costo di produzione calcolato, ha rappresentato più dell'80 % del volume totale delle vendite di questo tipo di prodotto; e
 - ii) la media ponderata del prezzo di vendita di tale tipo di prodotto è pari o superiore al costo unitario di produzione.
- (72) 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.
- (73) Il valore normale è il prezzo effettivo, praticato sul mercato interno per ciascun tipo di prodotto, delle sole vendite remunerative sul mercato interno dei tipi di prodotto durante il periodo dell'inchiesta se:
- i) 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 di prodotto; oppure
 - ii) la media ponderata dei prezzi di questo tipo di prodotto è inferiore al costo unitario di produzione.
- (74) Dall'analisi delle vendite sul mercato interno è emerso che per alcuni tipi di prodotti talune vendite sul mercato interno erano remunerative e che la media ponderata del prezzo di vendita era superiore al costo di produzione. Di conseguenza, il valore normale è stato calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta nei casi in cui le condizioni di cui al considerando 71 erano soddisfatte o come media ponderata esclusivamente delle vendite remunerative nei casi in cui tali condizioni non erano soddisfatte. Quando le vendite di alcuni tipi di prodotto del prodotto simile erano insufficienti o inesistenti o allorché non si sono riscontrate vendite nel corso di normali operazioni commerciali, la Commissione ha proceduto a costruire il valore normale ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base.
- (75) Il valore normale è stato costruito sommando al costo medio di produzione del prodotto simile dei produttori esportatori oggetto dell'inchiesta durante il periodo dell'inchiesta i seguenti elementi:
- i) la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita sostenute dai produttori esportatori oggetto dell'inchiesta in relazione alle vendite del prodotto simile effettuate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta;
 - ii) la media ponderata degli utili conseguiti dai produttori esportatori oggetto dell'inchiesta dalla vendita del prodotto simile sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali durante il periodo dell'inchiesta.
- (76) Per uno dei produttori esportatori oggetto dell'inchiesta il costo di produzione è stato rettificato. Poiché un volume rilevante degli input utilizzati per la fabbricazione del prodotto simile è stato fornito da un fornitore collegato, la Commissione ha sostituito il costo degli acquisti di tali input con il costo di produzione degli input del produttore esportatore oggetto dell'inchiesta.
- (77) Per lo stesso produttore esportatore la Commissione ha inoltre riscontrato un doppio conteggio di una rettifica per tener conto del valore dei rottami, perché il volume degli input convertiti in prodotti finiti è stato contabilizzato al netto dei rottami. La Commissione ha pertanto escluso la detrazione del valore dei rottami dal costo di produzione del prodotto finito.

- (78) Per i tipi di prodotto non venduti in quantità rappresentative sul mercato interno, è stata aggiunta la media delle spese generali, amministrative e di vendita e degli utili relativi alle 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 o dei quali non sono state riscontrate vendite nel corso di normali operazioni commerciali, è stata aggiunta la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita e degli utili di tutte le transazioni effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno.

3.2.2. Prezzo all'esportazione

- (79) I produttori esportatori oggetto dell'inchiesta hanno esportato il prodotto in esame vendendolo direttamente ad acquirenti indipendenti dell'Unione o tramite distributori indipendenti di Taiwan. Il prezzo all'esportazione è stato pertanto stabilito sulla base dei prezzi effettivamente pagati o pagabili a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.

3.2.3. Confronto

- (80) La Commissione ha confrontato il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori oggetto dell'inchiesta a livello franco fabbrica.
- (81) A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, ove giustificato dalla necessità di garantire un confronto equo, la Commissione ha rettificato il valore normale e/o il prezzo all'esportazione per tener conto delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità. Sono state apportate rettifiche riguardo a trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori, imballaggio, costo del credito, oneri bancari e commissioni.
- (82) I produttori esportatori inclusi nel campione non hanno utilizzato i tassi di cambio loro indicati nei questionari antidumping inviati prima di effettuare le visite di verifica. La Commissione ha pertanto proceduto al ricalcolo del valore delle transazioni utilizzando i tassi indicati nei questionari.

3.2.4. Margini di dumping

- (83) A norma dell'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, la Commissione ha proceduto a comparare per i produttori esportatori oggetto dell'inchiesta, comprese le due società collegate incluse nel campione e una società cui è stato accordato un esame individuale, la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile con la media ponderata dei prezzi all'esportazione del corrispondente tipo di prodotto in esame.
- (84) Alla luce di quanto precede, 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, Taiwan

Società	Margine di dumping provvisorio (%)
Chia Far Industrial Factory Co., Ltd. (esame individuale)	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd. e Yieh United Steel Corporation	10,9

- (85) Per i produttori esportatori che hanno collaborato non inclusi nel campione la Commissione ha calcolato la media ponderata del margine di dumping a norma dell'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Tale margine è stato quindi fissato sulla base dei margini calcolati per i produttori esportatori inseriti nel campione.
- (86) Alla luce di quanto precede, il margine di dumping provvisorio dei produttori esportatori che hanno collaborato non inclusi nel campione è pari al 10,9 %.

- (87) Per tutte le altre società del paese interessato, la Commissione ha fissato il margine di dumping sulla base dei dati disponibili conformemente all'articolo 18 del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha determinato il livello di collaborazione. Detto livello corrisponde al volume delle esportazioni verso l'Unione delle società che hanno collaborato all'inchiesta, espresso in percentuale del volume totale delle esportazioni — quale risulta dalle statistiche delle importazioni di Eurostat — dal paese interessato verso l'Unione.
- (88) Il livello di collaborazione è stato considerato elevato in questo caso e la Commissione ha pertanto deciso di stabilire il margine di dumping residuo al livello della società con il più alto margine di dumping.
- (89) 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, Taiwan

Società	Margine di dumping provvisorio (%)
Chia Far Industrial Factory Co., Ltd.	12,0
Tang Eng Iron Works Co., Ltd. e Yieh United Steel Corporation	10,9
Altre società che hanno collaborato	10,9
Tutte le altre società	12,0

4. PREGIUDIZIO**4.1. Definizione dell'industria dell'Unione e della produzione dell'Unione**

- (90) Il prodotto simile è stato fabbricato da nove produttori noti dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta; essi costituiscono «l'industria dell'Unione» ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base.
- (91) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta è ammontata a oltre 3 milioni di tonnellate. La Commissione ha determinato tale dato sulla base di tutte le informazioni disponibili riguardanti l'industria dell'Unione, come le informazioni raccolte presso i produttori inclusi nel campione e i dati contenuti nella denuncia per gli altri produttori dell'Unione. Il più grande produttore dell'Unione non ha collaborato, né si è opposto alla denuncia. Sei produttori dell'Unione che rappresentano circa il 55 % delle vendite e della produzione dell'Unione hanno collaborato all'inchiesta. Come indicato al considerando 8, è stato selezionato un campione di quattro produttori dell'Unione che rappresentano circa il 50 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile.
- (92) Le parti interessate hanno sostenuto che uno dei produttori dell'Unione inserito nel campione dovrebbe essere escluso dalla definizione dell'industria dell'Unione perché ha importato rilevanti quantità del prodotto in esame. Le importazioni del produttore dell'Unione dai paesi interessati rappresentavano tuttavia una percentuale inferiore al 5 % delle importazioni totali del prodotto in esame e inferiore al 2 % del volume delle vendite nell'Unione. Alla luce di quanto precede questo produttore dell'Unione è stato considerato in questa fase come facente parte dell'industria dell'Unione.
- (93) Le parti interessate hanno argomentato che la mancata inclusione nel campione del maggiore produttore dell'Unione renderebbe il campione non rappresentativo. Come già precisato, i quattro produttori dell'Unione inclusi nel campione rappresentano circa il 50 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile. La Commissione ha concluso pertanto che il campione fosse rappresentativo. Ad ogni modo il più grande produttore dell'Unione non si è manifestato.

4.2. Consumi dell'Unione

- (94) La Commissione ha determinato i consumi dell'Unione sulla base del volume delle vendite della produzione propria dell'industria dell'Unione comunicato dai produttori inclusi nel campione, nonché sulla base dei dati contenuti nella denuncia per gli altri produttori dell'Unione e dei dati sul volume delle importazioni sul mercato dell'Unione ricavati dalle statistiche di Eurostat.

- (95) I consumi dell'Unione hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 5

Consumi dell'Unione

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Consumi dell'Unione (in tonnellate)	3 161 737	3 250 977	3 256 438	3 300 127
<i>Indice</i>	100	103	103	104

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione, denuncia, Eurostat

- (96) I consumi dell'Unione sono cresciuti costantemente a un tasso del 4 % durante l'intero periodo in esame.

4.3. Importazioni dai paesi interessati

4.3.1. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dai paesi interessati

- (97) La Commissione ha esaminato se le importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati andassero valutate cumulativamente ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (98) Il margine di dumping determinato in relazione alle importazioni dalla RPC e da Taiwan era superiore alla soglia minima di cui all'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base. Il volume delle importazioni da ciascuno dei paesi interessati non era trascurabile ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base. Le quote di mercato nel periodo dell'inchiesta erano pari al 5,1 % per Taiwan e al 4,3 % per la RPC.
- (99) Le condizioni di concorrenza tra le importazioni oggetto di dumping dalla RPC e da Taiwan e il prodotto simile erano analoghe. Più precisamente, i prodotti importati erano in concorrenza tra loro e con il prodotto simile fabbricato nell'Unione, in quanto tutti i prodotti rispettano le stesse norme globali e sono quindi intercambiabili. Essi sono inoltre commercializzati utilizzando gli stessi canali di vendita e sono destinati a categorie simili di acquirenti.
- (100) La Taiwan Steel & Iron Industries Association («TSIIA») ha argomentato che la Commissione non dovrebbe valutare cumulativamente gli effetti delle importazioni oggetto di dumping dalla RPC e da Taiwan in quanto, benché i prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo possano essere considerati simili ai sensi del regolamento di base, le vendite di Taiwan sul mercato dell'Unione sono effettuate in condizioni di concorrenza differenti rispetto alle importazioni cinesi. I prodotti differirebbero soprattutto in relazione al livello di qualità: i prodotti di Taiwan sarebbero infatti di qualità superiore.
- (101) L'argomentazione relativa a livelli di qualità differenti si riferisce unicamente ai prodotti speciali che rappresentano meno dell'1 % delle importazioni. Tutti i prodotti (originari dell'UE, della Cina e di Taiwan) rispettano peraltro le stesse norme applicabili su scala mondiale e non è stata avanzata nessuna richiesta di quantificare le differenze riguardo alle caratteristiche fisiche tra il prodotto simile fabbricato nell'Unione e le importazioni. Tale argomentazione non è risultata pertanto sufficientemente suffragata ed è stata respinta.
- (102) Tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base risultavano pertanto soddisfatti e le importazioni dalla RPC e da Taiwan sono state quindi esaminate cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio.

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

- (103) La Commissione ha determinato il volume delle importazioni sulla base del volume delle importazioni ricavato dalle statistiche di Eurostat. La quota di mercato delle importazioni è stata calcolata a partire dalla stessa fonte.
- (104) Le importazioni verso l'Unione dai paesi interessati hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 6

Volume delle importazioni e quota di mercato

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Volume delle importazioni dalla RPC (in tonnellate)	56 477	95 876	87 759	143 420
<i>Indice</i>	100	170	155	254
Quota di mercato (%)	1,8	2,9	2,7	4,3
<i>Indice</i>	100	165	151	243
Volume delle importazioni da Taiwan (in tonnellate)	127 664	173 968	132 392	169 097
<i>Indice</i>	100	136	104	132
Quota di mercato (%)	4,0	5,4	4,1	5,1
<i>Indice</i>	100	133	101	127
Volume delle importazioni dai paesi interessati (in tonnellate)	184 140	269 845	220 151	312 517
<i>Indice</i>	100	147	120	170
Quota di mercato (%)	5,8	8,3	6,8	9,5
<i>Indice</i>	100	143	116	163

Fonte: Eurostat

- (105) Le importazioni cumulate dai paesi interessati sono cresciute del 70 %, passando da 184 140 tonnellate a 312 517 tonnellate tra il 2010 e il periodo dell'inchiesta. Le importazioni sono aumentate a un ritmo costante durante l'intero periodo in esame, ad eccezione del 2012, anno in cui i volumi delle importazioni sono risultati superiori a quelli del 2010, ma inferiori a quelli del 2011.
- (106) Nel complesso, la loro quota di mercato è cresciuta del 63 %, passando dal 5,8 % al 9,5 % durante il periodo in esame. Come il volume delle importazioni anche la quota di mercato è aumentata costantemente durante il periodo in esame, fatta eccezione per il 2012.

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

- (107) La Commissione ha determinato i prezzi delle importazioni sulla base del valore e del volume delle importazioni ricavati dalle statistiche di Eurostat. La sottoquotazione dei prezzi delle importazioni è stata calcolata sulla base delle risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione, dai produttori esportatori inseriti nel campione e dal produttore esportatore cui è stato accordato un esame individuale di cui al considerando 17.

- (108) La media ponderata dei prezzi delle importazioni verso l'UE dai paesi interessati ha registrato il seguente andamento:

Tabella 7

Prezzi all'importazione

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
RPC (EUR/tonnellata)	2 175	2 280	2 253	2 008
<i>Indice</i>	100	105	104	92
Taiwan (EUR/tonnellata)	2 268	2 414	2 143	1 897
<i>Indice</i>	100	106	94	84
Paesi interessati (EUR/tonnellata)	2 239	2 366	2 187	1 948
<i>Indice</i>	100	106	98	87

Fonte: Eurostat

- (109) I prezzi delle importazioni dalla RPC e da Taiwan hanno registrato inizialmente un aumento di 6 punti percentuali tra il 2010 e il 2011, per calare successivamente di 19 punti percentuali, con una diminuzione globale del 13 %. I prezzi delle importazioni dalla RPC e da Taiwan hanno presentato un andamento simile, fatta eccezione per il 2012, anno in cui si sono registrati prezzi ancora relativamente elevati per la RPC, ma già prezzi comparativamente bassi per Taiwan. Per entrambi i paesi, i prezzi sono ulteriormente diminuiti tra il 2012 e il periodo dell'inchiesta.
- (110) La Commissione ha determinato la sottoquotazione dei prezzi durante il periodo dell'inchiesta confrontando:
- la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto praticati dai produttori dell'Unione inclusi nel campione sul mercato dell'Unione ad acquirenti indipendenti, opportunamente rettificati al livello franco fabbrica;
 - la corrispondente media ponderata dei prezzi per tipo di prodotto importato praticati dai produttori cinesi e taiwanesi oggetto dell'inchiesta al primo acquirente indipendente sul mercato dell'Unione, su base cif, opportunamente rettificati per tener conto dei costi successivi all'importazione.
- (111) Il confronto tra i prezzi è stato effettuato per singolo tipo di prodotto per transazioni opportunamente rettificate, ove necessario, e previa detrazione di sconti, commissioni e spese di consegna. Il risultato del confronto, espresso in percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il periodo dell'inchiesta, indicava un margine di sottoquotazione medio ponderato compreso tra il 9,6 % e l'11,3 % per le importazioni dai paesi interessati verso il mercato dell'Unione.
- (112) Dall'inchiesta è emerso che i produttori esportatori vendono quasi esclusivamente a distributori indipendenti o a centri di servizi siderurgici, mentre l'industria dell'Unione vende a distributori, centri di servizi siderurgici e utilizzatori finali. L'inchiesta non ha tuttavia dimostrato che tale differenza di stadio commerciale abbia avuto un impatto sui prezzi. Al contrario, i distributori indipendenti e i centri di servizi siderurgici hanno affermato di non spuntare dai produttori dell'Unione condizioni di vendita più favorevoli rispetto agli utilizzatori.

4.4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

4.4.1. Osservazioni di carattere generale

- (113) Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria dell'Unione ha incluso una valutazione di tutti gli indicatori economici che hanno influenzato la situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.

- (114) Come indicato al considerando 8 si è proceduto a un campionamento per determinare l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. Sono stati inclusi nel campione quattro produttori.
- (115) Ai fini della determinazione del pregiudizio la Commissione ha operato una distinzione tra indicatori di pregiudizio macroeconomici e microeconomici. La Commissione ha valutato gli indicatori macroeconomici sulla base dei dati rilevati presso i produttori inclusi nel campione e dei dati contenuti nella denuncia per gli altri produttori dell'Unione: i dati si riferivano a tutti i produttori dell'Unione. La Commissione ha valutato gli indicatori microeconomici sulla base dei dati contenuti nelle risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione: i dati si riferivano a questi ultimi produttori. Entrambe le serie di dati sono state considerate rappresentative della situazione economica dell'industria dell'Unione.
- (116) Gli indicatori macroeconomici sono: produzione, capacità produttiva, tasso di utilizzo degli impianti, volume delle vendite, quota di mercato, crescita, occupazione, produttività ed entità del margine di dumping.
- (117) Gli indicatori microeconomici sono: prezzi medi unitari, costo unitario, costi del lavoro, scorte, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito e capacità di reperire capitali.
- (118) Le parti interessate hanno sostenuto che i dati dei produttori dell'Unione inclusi nel campione dovrebbero essere utilizzati in modo coerente per la valutazione del pregiudizio, senza operare una distinzione tra indicatori macroeconomici e indicatori microeconomici. L'analisi separata degli indicatori macroeconomici e microeconomici si presterebbe infatti a manipolazioni da parte del denunziante, in quanto quest'ultimo potrebbe indirizzare la rilevazione di dati verso il livello macroeconomico, dato che la decisione se un indicatore specifico sia microeconomico o macroeconomico è basata sulla disponibilità di informazioni.
- (119) La Commissione ha determinato e analizzato gli indicatori macroeconomici così come essi sono stati rilevati a livello dell'Unione e non solo a livello dei produttori dell'Unione inclusi nel campione. Per quanto riguarda gli indicatori macroeconomici, si ritiene che i dati completi di tutta l'industria dell'Unione (i quali comprendono anche i dati rilevati presso le società incluse nel campione) riflettano la situazione durante il periodo in esame meglio dei dati relativi unicamente a una parte dell'industria.
- (120) I dati forniti dal denunziante per la valutazione degli indicatori macroeconomici sono stati considerati precisi e attendibili. La validità dei dati è stata verificata sulla base delle informazioni trasmesse dai produttori dell'Unione inclusi nel campione. Un'analisi del pregiudizio utilizzando in modo coerente solo i dati forniti dai produttori dell'Unione inclusi nel campione comunque avrebbe tracciato un quadro più negativo per gli indicatori macroeconomici. Non avendo elementi per stabilire che il denunziante abbia deliberatamente occultato informazioni al fine di manipolare l'analisi del pregiudizio, non vi è alcun motivo per non prendere in considerazione le informazioni fornite dal denunziante per quanto riguarda gli indicatori macroeconomici. Di conseguenza, l'argomentazione secondo cui l'analisi di tutti gli indicatori di pregiudizio dovrebbe essere limitata alle informazioni fornite dai soli produttori dell'Unione inclusi nel campione non può essere accolta.

4.4.2. Indicatori macroeconomici

4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e tasso di utilizzo degli impianti

- (121) Nel periodo in esame la produzione totale dell'Unione (a livello di laminazione a freddo), la capacità produttiva e il tasso di utilizzo degli impianti hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 8

Produzione, capacità produttiva e tasso di utilizzo degli impianti

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Volume di produzione (in tonnellate)	3 195 908	3 159 359	3 222 857	3 036 688
<i>Indice</i>	100	99	101	95
Capacità produttiva (in tonnellate)	4 174 027	4 261 161	4 284 261	4 330 161
<i>Indice</i>	100	102	103	104

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Tasso di utilizzo degli impianti (%)	77	74	75	70
<i>Indice</i>	100	97	98	92

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione, denuncia

- (122) Il volume della produzione è rimasto stabile tra il 2010 e il 2012. Tra il 2012 e il periodo dell'inchiesta il volume della produzione ha subito una forte contrazione (di 6 punti percentuali), determinando una diminuzione globale del 5 % nonostante una domanda stabile.
- (123) Contemporaneamente la capacità produttiva è lievemente aumentata del 4 % durante il periodo in esame. Il leggero aumento della capacità produttiva potrebbe essere riconducibile a un migliore utilizzo degli impianti ottenuto grazie ai programmi di recupero di efficienza attuati dall'industria dell'Unione.
- (124) Il tasso di utilizzo degli impianti ha subito pertanto una flessione dell'8 % nel corso del periodo in esame. È risaputo che un tasso di utilizzo degli impianti del 100 % non è fattibile e sostenibile a lungo termine nel settore dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo. Il tasso di utilizzo degli impianti conseguito dall'industria dell'Unione durante il periodo in esame è tuttavia ben al di sotto del tasso superiore al 90 % ritenuto raggiungibile a un livello di produzione sostenibile a lungo termine. Inoltre, essendo minima, la differenza tra la capacità produttiva e il livello di produzione sostenibile a lungo termine non può aver avuto un'incidenza sulla tendenza alla diminuzione registrata dall'industria dell'Unione.

4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

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

Tabella 9

Volume delle vendite e quota di mercato

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Volume delle vendite sul mercato dell'Unione (in tonnellate)	2 641 033	2 637 819	2 732 237	2 631 508
<i>Indice</i>	100	100	103	100
Quota di mercato (%)	84	81	84	80
<i>Indice</i>	100	97	100	95

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione, denuncia

- (126) Il volume delle vendite dell'industria dell'Unione è rimasto stabile durante il periodo in esame, con un lieve aumento nel 2012.
- (127) Poiché, come precisato nel considerando 96, i consumi dell'Unione sono aumentati durante l'intero periodo in esame, i volumi alquanto stabili delle vendite hanno comportato una diminuzione del 5 % della quota di mercato detenuta dall'industria dell'Unione durante il periodo in esame. Nel 2012, come per i volumi delle vendite, si è registrato un quadro più positivo.

4.4.2.3. Crescita

- (128) Come indicato in precedenza, nell'intero periodo in esame il volume delle vendite dell'industria dell'Unione è rimasto piuttosto stabile a fronte di un mercato in crescita. Contemporaneamente le importazioni dai paesi interessati sono fortemente aumentate. Di conseguenza, dalla crescita del mercato di circa 140 000 tonnellate nell'intero periodo in esame hanno tratto beneficio quasi esclusivamente le importazioni dai paesi interessati, che sono aumentate in termini di volume di circa 128 000 tonnellate nello stesso periodo. L'industria dell'Unione non ha potuto pertanto trarre alcun beneficio dalla crescita del mercato.

4.4.2.4. Occupazione e produttività

(129) L'occupazione e la produttività hanno mostrato il seguente andamento durante il periodo in esame:

Tabella 10

Occupazione e produttività

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Numero di addetti	13 223	12 978	12 471	11 820
<i>Indice</i>	100	98	94	89
Produttività (tonnellata/addetto)	242	235	258	257
<i>Indice</i>	100	97	107	106

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione, denuncia

- (130) Il numero di addetti dell'industria dell'Unione è diminuito di 2 punti percentuali nel 2011, di altri 4 punti percentuali nel 2012 e ancora di 5 punti percentuali nel periodo dell'inchiesta, evidenziando una chiara tendenza alla diminuzione. La razionalizzazione del numero di addetti potrebbe essere attribuita all'attuazione da parte dei produttori dell'Unione di vari programmi di recupero di efficienza e al calo dei volumi di produzione.
- (131) Quello dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo è generalmente considerato un settore ad alta intensità di capitale. L'occupazione garantita da tale comparto dell'industria dell'Unione è tuttavia rilevante. Il costo del lavoro inoltre è la seconda voce di costo più importante dopo le materie prime, rappresentando in media circa il 10 %-15 % dei costi totali. L'occupazione risulta pertanto un indicatore di pregiudizio pertinente per questo settore.
- (132) Dopo essere leggermente diminuita nel 2011 (di 3 punti percentuali), la produttività dell'industria dell'Unione è aumentata di 10 punti percentuali nel 2012, per subire un'ulteriore flessione di 1 punto percentuale nel periodo dell'inchiesta. Nel complesso è aumentata di 6 punti percentuali, passando da 242 tonnellate per addetto a 257 tonnellate per addetto nel periodo in esame, nonostante la diminuzione del numero degli addetti che hanno conseguito una maggiore efficienza.

4.4.2.5. Entità del margine di dumping e superamento delle conseguenze di precedenti pratiche di dumping

- (133) Tutti i margini di dumping sono notevolmente superiori al livello minimo. L'entità dei margini di dumping effettivi ha inciso in modo consistente sull'industria dell'Unione, considerati il volume e i prezzi delle importazioni dai paesi interessati.
- (134) Quella in parola è la seconda inchiesta antidumping relativa al prodotto in esame. Le importazioni dello stesso prodotto originarie della RPC, della Corea del Sud e di Taiwan sono già state oggetto di un'inchiesta nel periodo 2008-2009 ⁽¹⁾. Anche se non ha comportato l'istituzione di misure antidumping, l'inchiesta aveva riscontrato in via provvisoria l'esistenza di pratiche di dumping già a quell'epoca ⁽²⁾.

4.4.3. Indicatori microeconomici

4.4.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

- (135) Nel periodo in esame la media ponderata dei prezzi unitari di vendita praticati dai produttori dell'Unione inseriti nel campione ad acquirenti indipendenti nell'UE ha registrato il seguente andamento:

⁽¹⁾ Avviso di apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originarie di Repubblica popolare cinese, Repubblica di Corea e Taiwan (GU C 29 dell'1.2.2008, pag. 13).

⁽²⁾ Decisione 2009/327/CE della Commissione, del 16 aprile 2009, che chiude il procedimento antidumping relativo alle importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese, della Repubblica di Corea e di Taiwan (GUL 98 del 17.4.2009, pag. 39).

Tabella 11

Prezzi di vendita nell'Unione

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Prezzo medio unitario di vendita nell'Unione (EUR/tonnellata)	2 428	2 572	2 358	2 159
<i>Indice</i>	100	106	97	89
Costo unitario di produzione (EUR/tonnellata)	2 247	2 345	2 149	1 939
<i>Indice</i>	100	104	96	86

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

- (136) I prezzi di vendita praticati ad acquirenti indipendenti dai produttori dell'Unione inclusi nel campione sono diminuiti dell'11 % durante il periodo in esame. I prezzi, aumentati del 6 % nel 2011, sono successivamente diminuiti di 17 punti percentuali fino alla fine del periodo in esame.
- (137) Il costo unitario di produzione per il totale dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo fabbricati (compresi i prodotti successivamente esportati) ha seguito essenzialmente la tendenza dei prezzi di vendita, registrando una flessione del 14 % durante il periodo in esame. Il costo unitario di produzione e i prezzi di vendita non sono tuttavia direttamente comparabili in quanto tra la produzione e la vendita intercorre un certo lasso di tempo. Poiché il livello medio delle scorte dell'industria dell'Unione rappresenta circa il 15 % del fatturato, tra la produzione e la vendita trascorrono in media quasi 2 mesi.
- (138) In generale, sia i costi di produzione sia i prezzi di vendita sono influenzati dall'andamento dei costi delle materie prime, principalmente cromo e nichel. I prezzi praticati dall'industria dell'Unione seguono infatti un meccanismo che ripartisce i prezzi in un «prezzo di base» stabile e in un supplemento di prezzo («extra di lega») che varia in funzione della composizione chimica della qualità dell'acciaio e della quotazione delle leghe sul London Metal Exchange («LME»). I prezzi sono pertanto correlati alla qualità dell'acciaio e ai corrispondenti costi delle materie prime.
- (139) Le parti interessate hanno suggerito di analizzare l'andamento dei prezzi di vendita dell'industria dell'Unione escludendo l'extra di lega. Poiché l'industria dell'Unione non influenza il prezzo del nichel, le parti interessate hanno sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto prendere in esame esclusivamente il «prezzo di base».
- (140) Il prezzo totale è costituito effettivamente dal prezzo di base e dall'extra di lega e i clienti sono normalmente consapevoli di tale dicotomia. Dall'inchiesta è emerso tuttavia che durante il periodo dell'inchiesta questi due elementi di prezzo non erano di norma indicati separatamente sulla fattura. Nemmeno i documenti commerciali precedenti alla fattura come l'ordine o la conferma dell'ordine indicano di norma questi due elementi separatamente.
- (141) L'andamento del prezzo di base è stato pertanto esaminato sulla base delle informazioni pubblicamente disponibili fornite dalle parti interessate. Da queste informazioni emerge una dettagliata ripartizione del prezzo complessivo praticato per i prodotti della qualità 304 ⁽¹⁾ fabbricati in Germania ⁽²⁾ in prezzo di base ed extra di lega. Mentre l'extra di lega ha subito oscillazioni conformemente all'andamento dei costi delle materie prime, il prezzo di base è diminuito costantemente durante tutto il periodo in esame (del 20 % circa), passando da circa 1 200 EUR/tonnellata nel 2010 a circa 1 000 EUR/tonnellata nel periodo dell'inchiesta. Se il livello della diminuzione può non essere necessariamente rappresentativo per tutti i prodotti e per tutti i produttori dell'Unione, l'entità di tale diminuzione corrobora la conclusione che anche il livello del prezzo di base, oltre al livello dell'extra di lega, ha registrato una tendenza alla flessione.

⁽¹⁾ I prodotti delle qualità strettamente correlate 304 e 304L sono i più comuni e rappresentano oltre il 50 % delle vendite dell'industria dell'Unione.

⁽²⁾ Outokumpu, relazione annuale 2013, pag. 11 (grafico).

4.4.3.2. Costo del lavoro

- (142) Durante il periodo in esame il costo medio del lavoro dei produttori dell'Unione inclusi nel campione ha presentato la seguente evoluzione:

Tabella 12

Costo medio del lavoro per addetto

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Costo medio del lavoro per addetto (EUR)	57 071	58 068	59 684	61 826
<i>Indice</i>	100	102	105	108

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

- (143) Il costo medio del lavoro per addetto è aumentato durante l'intero periodo in esame e globalmente dell'8 % tra il 2010 e il periodo dell'inchiesta.

4.4.3.3. Scorte

- (144) Nel periodo in esame il livello delle scorte dei produttori dell'Unione inclusi nel campione ha registrato il seguente andamento:

Tabella 13

Scorte

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Scorte finali (in tonnellate)	242 166	238 818	208 021	225 418
<i>Indice</i>	100	99	86	93
Scorte finali in percentuale della produzione	15	16	14	15
<i>Indice</i>	100	103	90	99

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

- (145) Il volume delle scorte, mantenutosi piuttosto stabile tra il 2010 e il 2011, è diminuito di 13 punti percentuali nel 2012, per aumentare poi leggermente di 7 punti percentuali nel periodo dell'inchiesta. Nel complesso, durante il periodo in esame è diminuito del 7 %. Dato che la maggior parte della produzione è su ordinazione, le scorte non sono un indicatore significativo per questo settore.

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

- (146) Durante il periodo in esame la redditività, il flusso di cassa, gli investimenti e l'utile sul capitale investito dei produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno registrato la seguente evoluzione:

Tabella 14

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

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Redditività delle vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % del fatturato delle vendite)	- 0,6	- 1,3	- 2,1	- 1,6

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
<i>Indice</i>	- 100	- 214	- 330	- 253
Flusso di cassa (in milioni di euro)	- 199	107	- 10	- 39
<i>Indice</i>	- 100	54	- 5	- 20
Investimenti (in milioni di euro)	1 504	1 375	1 279	1 244
<i>Indice</i>	100	91	85	83
Utile sul capitale investito (%)	- 1,2	- 2,9	- 4,3	- 3,1
<i>Indice</i>	- 100	- 246	- 370	- 269

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

- (147) La Commissione ha determinato la redditività dei produttori dell'Unione inseriti nel campione esprimendo l'utile netto, al lordo delle imposte, derivante dalle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti dell'Unione in percentuale del fatturato delle stesse vendite. La redditività dei produttori inseriti nel campione è stata negativa durante l'intero periodo in esame: è diminuita di 1,5 punti percentuali tra il 2010 e il 2012 e ha leggermente recuperato 0,5 punti percentuali nel periodo dell'inchiesta, sino a raggiungere il valore di -1,6 %. Come precisato al considerando 141, il segno negativo della redditività è in gran parte dovuto a una costante diminuzione del prezzo di base e non a oscillazioni dei prezzi delle materie prime, come il nichel.
- (148) Il flusso di cassa netto rappresenta la capacità dei produttori dell'Unione di autofinanziare le proprie attività. Il flusso di cassa è risultato negativo in tre dei quattro anni presi in considerazione: ha registrato un miglioramento nel 2011, ma successivamente ha iniziato a diminuire di nuovo. Il temporaneo miglioramento nel 2011 è dovuto in larga misura a una considerevole diminuzione delle scorte di prodotti semilavorati.
- (149) Gli investimenti hanno registrato una tendenza alla contrazione: calati nel 2011 del 9 %, sono diminuiti di un ulteriore 6 % nel 2012 e di un ulteriore 2 % nel periodo dell'inchiesta. Nel complesso, nel periodo in esame sono calati di 17 punti percentuali.
- (150) L'utile sul capitale investito, corrispondente all'utile in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, è stato negativo in tutti e quattro gli anni in esame. È diminuito del 146 % nel 2011 e ancora del 124 % nel 2012, raggiungendo un valore di -3,1 % nel periodo dell'inchiesta.
- (151) La capacità di reperire capitali da parte di tutti e quattro i produttori inclusi nel campione è stata influenzata negativamente in quanto, a causa della loro redditività negativa, essi non erano in grado di ottenere finanziamenti dalle banche. I produttori hanno dovuto fare ricorso a fondi messi a disposizione da altre società del gruppo.

4.4.4. Conclusioni relative al pregiudizio

- (152) La maggior parte degli indicatori di pregiudizio dell'industria dell'Unione ha presentato un andamento negativo nel periodo in esame. Il volume della produzione è diminuito del 5 %, determinando una flessione dell'8 % del tasso di utilizzo degli impianti. La stabilità del volume delle vendite in un mercato in crescita ha avuto come conseguenza una riduzione della quota di mercato del 5 %. L'occupazione è diminuita dell'11 % mentre il costo del lavoro è aumentato dell'8 %. Gli investimenti sono calati del 17 %, mentre l'utile sul capitale investito è rimasto negativo durante tutto il periodo in esame, evidenziando una tendenza al peggioramento.
- (153) Gli unici indicatori di pregiudizio per i quali è stata riscontrata chiaramente una tendenza lievemente positiva sono la capacità produttiva e la produttività. Ad ogni modo tale incremento della capacità produttiva è in linea con la crescita dei consumi durante il periodo in esame. L'aumento della produttività è una conseguenza della riduzione del numero di addetti.
- (154) Alcuni indicatori (quota di mercato, prezzi di vendita, costi di produzione) hanno presentato temporaneamente un andamento più positivo nel 2011 o nel 2012 rispetto all'anno precedente, per registrare poi una nuova flessione. La redditività è stata negativa in tutti e quattro gli anni, il flusso di cassa in tre anni su quattro.

- (155) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso in questa fase che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

5. NESSO DI CAUSALITÀ

- (156) Conformemente all'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati avessero causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione. Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha altresì verificato se altri fattori noti avessero potuto contemporaneamente recare pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione si è accertata di non attribuire alle importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati alcun eventuale pregiudizio causato da fattori diversi da tali importazioni. Tali fattori sono: le importazioni da paesi terzi, l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione, i costi dell'energia, la sovraccapacità e la concorrenza all'interno dell'Unione.

5.1. Effetti delle importazioni in dumping

- (157) I consumi dell'Unione sono aumentati del 4 % durante il periodo in esame, ma il volume delle importazioni dai paesi interessati è contemporaneamente aumentato del 70 %, mentre la quota di mercato dell'industria dell'Unione ha evidenziato una tendenza alla contrazione. Sono stati riscontrati elementi a conferma di un accrescimento della quota di mercato delle importazioni e di perdita della quota di mercato dell'industria dell'Unione. L'aumento della quota di mercato delle importazioni ha rallentato il suo ritmo nel 2012, per riprendere velocità nel periodo dell'inchiesta, mentre anche la flessione della quota di mercato dell'industria dell'Unione è rallentata nel 2012 ma è proseguita nuovamente nel periodo dell'inchiesta. È evidente quindi che la perdita di quota di mercato dell'industria dell'Unione era in correlazione con l'aumento delle importazioni oggetto di dumping.
- (158) I prezzi delle importazioni dai paesi interessati sono diminuiti del 13 % nel corso del periodo in esame. Nello stesso periodo i prezzi dell'industria dell'Unione sono calati dell'11 %. Durante il periodo dell'inchiesta i prezzi delle importazioni in dumping dai paesi interessati risultavano inferiori del 9,6 %-11,3 % rispetto a quelli dell'industria dell'Unione, esercitando in tal modo una pressione sui prezzi di quest'ultima. L'andamento dei prezzi delle crescenti importazioni in dumping dai paesi interessati non ha consentito all'industria dell'Unione di mantenere la propria quota di mercato o di operare in condizioni di redditività.
- (159) Le parti interessate hanno sostenuto che i prodotti importati dai paesi interessati non sono in concorrenza con i prodotti venduti dall'industria dell'Unione. Le importazioni dai paesi interessati riguarderebbero prevalentemente prodotti sottili, di spessore inferiore a 2 mm, mentre i prodotti di spessore maggiore sarebbero principalmente forniti dall'industria dell'Unione. Questa asserzione non è stata confermata dagli elementi raccolti nel corso dell'inchiesta. In realtà i produttori esportatori e l'industria dell'Unione vendono prodotti sia di spessore superiore a 2 mm, sia di spessore inferiore. In media il rapporto tra prodotti spessi e prodotti sottili è simile tanto per l'industria dell'Unione quanto per i produttori esportatori inclusi nel campione dei paesi interessati, attorno a circa il 30 %-35 %.
- (160) Le parti interessate hanno sostenuto che non esiste una correlazione tra il livello e i prezzi delle importazioni dalla RPC e la redditività dell'industria dell'Unione. In particolare hanno fatto riferimento alla diminuzione delle importazioni dalla RPC e alla stabilità dei relativi prezzi nel periodo 2011-2012, che non possono quindi essere la causa del calo dei prezzi medi sul mercato dell'Unione. Contemporaneamente le perdite dell'industria dell'Unione sono aumentate e il volume delle vendite è rimasto alquanto stabile.
- (161) Tale analisi tuttavia si focalizza soltanto su due anni ben precisi anziché sull'intero periodo in esame. Da un'analisi estesa all'intero periodo emerge chiaramente che il forte aumento delle importazioni oggetto di dumping ha comportato non soltanto un deterioramento della redditività, ma anche la perdita di quote di mercato da parte dell'industria dell'Unione, la flessione della produzione e il decremento del tasso di utilizzo degli impianti, dell'occupazione, degli investimenti e dell'utile sul capitale investito. Nonostante lo scostamento del 2012, la tendenza generale è rimasta negativa. Lo scopo di una valutazione degli indicatori di pregiudizio su un arco di tempo più lungo (quattro anni) è proprio quello di evitare di trarre conclusioni sulla base di eventuali tendenze isolate. Ad ogni modo gli effetti delle importazioni in dumping da entrambi i paesi interessati sono stati valutati cumulativamente per le ragioni esposte ai considerando da 97 a 102. Non si è pertanto ritenuto giustificato valutare separatamente gli effetti esclusivamente delle importazioni in dumping dalla RPC.
- (162) Secondo le parti interessate la quota di mercato persa dall'industria dell'Unione a causa delle importazioni da Taiwan sarebbe marginale. In base alle informazioni fornite nella denuncia, le importazioni da Taiwan rappresentavano una quota di mercato del 4,98 % nel periodo dell'inchiesta e sono aumentate dell'1,09 % tra il 2010 e il periodo dell'inchiesta. Le parti interessate hanno sostenuto che era pertanto impossibile che le esportazioni da Taiwan avessero causato il pregiudizio che il denunziante afferma di aver subito.

- (163) Secondo le conclusioni dell'inchiesta, la quota di mercato delle importazioni da Taiwan è complessivamente aumentata durante il periodo in esame, raggiungendo il 5,1 % durante il periodo dell'inchiesta. L'inchiesta ha inoltre chiaramente accertato che i prezzi di queste importazioni in dumping erano sensibilmente inferiori ai prezzi di vendita dell'industria dell'Unione. Pertanto, contrariamente a quanto sostenuto dalla parte interessata, le importazioni oggetto di dumping provenienti da Taiwan hanno esercitato una pressione sui prezzi e, come illustrato in precedenza, insieme con le importazioni in dumping dalla RPC, hanno recato pregiudizio all'industria dell'Unione. Si ricorda che gli effetti delle importazioni originarie di entrambi i paesi interessati sono stati valutati cumulativamente per le ragioni esposte ai considerando da 97 a 102. Gli effetti delle importazioni oggetto di dumping esclusivamente originarie di Taiwan non sono stati pertanto valutati in maniera indipendente.
- (164) Le parti interessate hanno sostenuto che il volume delle importazioni da Taiwan è stato sovrastimato in quanto comprenderebbe notevoli quantità di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo cinesi o coreani erroneamente dichiarati come taiwanesi. Questa asserzione non è stata tuttavia corroborata da elementi di prova.
- (165) Le società taiwanesi che hanno collaborato (produttori e altre parti che hanno collaborato all'inchiesta) hanno dichiarato esportazioni che rappresentano la grande maggioranza delle importazioni totali da Taiwan. Pertanto una presunta erronea dichiarazione di prodotti non taiwanesi potrebbe avere avuto, eventualmente, un impatto molto limitato.
- (166) Le parti interessate hanno sostenuto che i prezzi dei produttori esportatori cinesi e taiwanesi, così come quelli dell'industria dell'Unione, hanno seguito l'andamento del prezzo del nichel. Se può essere vero che l'evoluzione dei prezzi dei produttori esportatori abbia seguito nel tempo l'andamento dei prezzi delle materie prime, ciò non risolve la questione del livello assoluto del prezzo. A tale riguardo, l'inchiesta ha accertato che i prezzi sia cinesi sia taiwanesi erano inferiori ai prezzi dell'industria dell'Unione del 9,6 %-11,3 %. Se fosse valida, l'argomentazione secondo cui i prezzi cinesi, taiwanesi e dell'industria dell'Unione hanno seguito lo stesso andamento durante tutto il periodo in esame porterebbe soltanto a concludere che il differenziale dei prezzi delle esportazioni cinesi e taiwanesi rispetto ai prezzi dell'industria dell'Unione è rimasto stabile durante tutto il periodo in esame.
- (167) Le parti interessate hanno sostenuto che l'asserito aumento degli investimenti dimostra che l'industria dell'Unione non ha subito un notevole pregiudizio. L'inchiesta non ha tuttavia confermato tale asserzione. Al contrario gli investimenti sono diminuiti a un ritmo costante del 17 % durante tutto il periodo in esame, come indicato al considerando 149.
- (168) In questa fase la Commissione ha concluso che l'aumento delle importazioni oggetto di dumping a basso prezzo originarie dei paesi interessati ha causato il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.

5.2. Effetti di altri fattori

5.2.1. Importazioni da paesi terzi

- (169) Nel periodo in esame il volume delle importazioni da altri paesi terzi ha registrato il seguente andamento:

Tabella 15

Importazioni da altri paesi terzi

Paese		2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
India	Volume (in tonnellate)	17 568	29 437	33 763	61 855
	Indice	100	168	192	352
	Quota di mercato (%)	0,6	0,9	1,0	1,9
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	1 912	2 421	2 218	2 098
	Indice	100	127	116	110

Paese		2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Corea del Sud	Volume (in tonnellate)	72 256	70 297	62 047	92 189
	<i>Indice</i>	100	97	86	128
	Quota di mercato (%)	2,3	2,2	1,9	2,8
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	1 932	2 112	1 891	1 839
	<i>Indice</i>	100	109	98	95
Sud Africa	Volume (in tonnellate)	66 142	51 788	50 718	51 907
	<i>Indice</i>	100	78	77	78
	Quota di mercato (%)	2,1	1,6	1,6	1,6
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	2 302	2 355	2 102	1 943
	<i>Indice</i>	100	102	91	84
USA	Volume (in tonnellate)	94 923	82 387	82 624	90 947
	<i>Indice</i>	100	87	87	96
	Quota di mercato (%)	3,0	2,5	2,5	2,8
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	2 695	2 943	2 646	2 304
	<i>Indice</i>	100	109	98	85
Altri paesi terzi	Volume (in tonnellate)	85 674	109 406	74 897	59 204
	<i>Indice</i>	100	128	87	69
	Quota di mercato (%)	2,7	3,4	2,3	1,8
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	2 450	2 659	2 715	2 669
	<i>Indice</i>	100	109	111	109
Totale di tutti i paesi terzi eccetto i paesi interessati	Volume (in tonnellate)	336 564	343 313	304 049	356 102
	<i>Indice</i>	100	102	90	106
	Quota di mercato (%)	10,6	10,6	9,3	10,8
	Prezzo medio (EUR/tonnellata)	2 351	2 549	2 371	2 156
	<i>Indice</i>	100	108	101	92

Fonte: Eurostat

- (170) I paesi terzi con i maggiori volumi di importazioni sono India, Corea del Sud, Sud Africa e Stati Uniti, con quote di mercato comprese tra l'1,6 % e il 2,8 % durante il periodo dell'inchiesta. La quota di mercato di tutti gli altri paesi terzi era del 10,8 %.
- (171) Le importazioni dall'India sono risultate trascurabili, pari o inferiori all'1 %, durante la maggior parte del periodo in esame. Esse hanno superato la soglia dell'1 % solo una volta durante il periodo dell'inchiesta, quando hanno detenuto una quota di mercato dell'1,9 %.
- (172) La quota di mercato della Corea del Sud si è mantenuta piuttosto stabile nel corso del periodo in esame, scendendo dal 2,3 % all'1,9 % tra il 2010 e il 2012, per risalire solo al 2,8 % durante il periodo dell'inchiesta.
- (173) Le importazioni dal Sud Africa e dagli Stati Uniti mostrano una tendenza alla diminuzione durante tutto il periodo in esame. La quota di mercato delle importazioni dal Sud Africa è scesa dal 2,1 % all'1,6 %, mentre la quota di mercato delle importazioni dagli USA è passata dal 3,0 % al 2,8 %.
- (174) Esaminando i prezzi sulla base dei dati di Eurostat, si può osservare che soltanto i prezzi delle importazioni dalla Corea del Sud sono risultati inferiori ai prezzi delle importazioni dalla RPC e da Taiwan, mentre i prezzi delle importazioni dal Sud Africa erano di livello simile e quelli delle importazioni dall'India e dagli Stati Uniti erano più elevati. Va osservato tuttavia che il prodotto in esame/prodotto simile è costituito da acciaio di varie qualità con notevoli differenze di prezzo che non hanno potuto essere prese in considerazione in sede di calcolo del prezzo medio da parte di Eurostat.
- (175) Le parti interessate hanno fatto riferimento alle importazioni da altri paesi terzi, compresi gli Stati Uniti, la Corea del Sud, l'India e il Sud Africa. Esse hanno affermato che tali importazioni non possono non avere influenzato la situazione dell'industria dell'Unione e che, vista la rilevanza delle importazioni da altri paesi terzi non prese in considerazione dall'inchiesta della Commissione, le importazioni dalla RPC e da Taiwan non dovrebbero essere ritenute responsabili del pregiudizio recato dalle importazioni da altri paesi.
- (176) Come descritto in precedenza, nel periodo dell'inchiesta, tra i paesi dai quali l'Unione ha importato prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo, Taiwan e la RPC detenevano le maggiori quote di mercato (rispettivamente 5,1 % e 4,3 %). Le importazioni da altri paesi non hanno mai superato una quota di mercato del 3 % durante il periodo in esame. Inoltre, mentre la quota di mercato dei paesi interessati è cresciuta di 3,7 punti percentuali durante il periodo in esame, nel complesso la quota di mercato delle importazioni da paesi terzi diversi dai paesi interessati è rimasta stabile, aumentando soltanto di 0,2 punti percentuali durante il periodo in esame.
- (177) A causa della stabilità dell'evoluzione delle importazioni in termini di volume, la Commissione ha quindi concluso in via provvisoria che le importazioni da altri paesi terzi non hanno contribuito in misura sensibile al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.2.2. *Andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione*

- (178) Le esportazioni in termini di volume dei produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno registrato nel periodo in esame l'andamento seguente:

Tabella 16

Andamento delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione

	2010	2011	2012	Periodo dell'inchiesta
Volume delle esportazioni (in tonnellate)	185 377	188 431	182 370	178 010
<i>Indice</i>	100	102	98	96
Prezzo medio (EUR/tonnellata)	2 148	2 353	2 082	1 915
<i>Indice</i>	100	110	97	89

Fonte: produttori dell'Unione inclusi nel campione

- (179) Il volume delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione è in diminuzione dopo aver registrato un unico aumento nel 2011 in termini sia di volume sia di prezzi di vendita. In generale il volume delle esportazioni dei produttori inclusi nel campione ha rappresentato circa il 12 % della loro produzione complessiva. Sebbene il calo delle esportazioni possa aver contribuito alla contrazione della produzione, dato il basso livello delle esportazioni in rapporto alle vendite nell'Unione, qualsiasi contributo delle esportazioni al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sarebbe molto limitato.

5.2.3. Costo dell'energia, sovraccapacità

- (180) Secondo le parti interessate il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sarebbe dovuto all'alto costo dell'energia, che si afferma sia del 20 % più elevato rispetto ai costi nella RPC. Nella fabbricazione di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo tuttavia l'energia rappresenta una voce di costo soltanto secondaria, inferiore di norma al 10 % dei costi totali. A prescindere dal fatto se i costi dell'energia nella RPC riflettano i valori di mercato o meno, il differenziale dei prezzi per l'energia non può avere causato il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (181) Le parti interessate hanno sostenuto che, contrariamente alle informazioni fornite nella denuncia, l'industria dell'Unione ha sofferto di notevoli sovraccapacità. La Commissione ha riscontrato una flessione del tasso di utilizzo degli impianti dell'industria dell'Unione dal 77 % nel 2010 al 70 % durante il periodo in esame. La capacità produttiva dell'industria dell'Unione e i consumi sul mercato dell'Unione tuttavia hanno avuto un andamento parallelo, presentando entrambi un aumento del 4 % durante il periodo in esame. La diminuzione del tasso di utilizzo degli impianti è quindi causata dall'incapacità dell'industria dell'Unione di trarre vantaggio dalla crescita di mercato, poiché tale crescita è stata assorbita dalle importazioni in dumping dai paesi interessati. La conseguente presunta sovraccapacità è quindi più una conseguenza delle importazioni oggetto di dumping che non una causa del pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (182) La Commissione ha concluso che né il costo dell'energia né la presunta sovraccapacità dell'industria dell'Unione possono aver causato il pregiudizio da essa subito.

5.3. Timori per la concorrenza

- (183) Le parti interessate hanno sostenuto che le importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della RPC sono aumentate a seguito della concentrazione delle capacità nelle mani di un numero limitato di fornitori verificatasi nell'Unione, lasciando agli utilizzatori dell'Unione la possibilità di rivolgersi a un numero limitato di produttori UE. Negli ultimi 10 anni tuttavia sul mercato dell'Unione sono sempre stati attivi quattro fornitori di medie dimensioni e diversi piccoli fornitori. Se l'assetto proprietario di alcune di queste società è cambiato durante tale periodo, il numero di fornitori è rimasto stabile. L'aumento delle importazioni cinesi oggetto di dumping non può pertanto essere la conseguenza di una riduzione del numero di fornitori dell'Unione.
- (184) Secondo le parti interessate il mercato dell'Unione sarebbe molto concentrato e le importazioni dai paesi interessati non possono aver recato alcun pregiudizio all'industria dell'Unione. Esse hanno sostenuto che il volume delle importazioni dall'Asia non era sufficiente per limitare la concorrenza e non ha potuto impedire all'industria dell'Unione di aumentare i suoi prezzi. A questo proposito, le stesse parti hanno fatto riferimento alla decisione della Commissione di approvare la concentrazione (vincolata al rispetto di impegni) tra Outokumpu e Inoxum ⁽¹⁾ del novembre 2012 («la decisione sulla concentrazione Outokumpu»).
- (185) L'analisi in un procedimento di concentrazione e un'inchiesta antidumping riguardano tuttavia quadri giuridici differenti che perseguono obiettivi diversi. Mentre un procedimento di concentrazione analizza se una proposta di fusione potrebbe suscitare preoccupazioni sotto il profilo della concorrenza, un'inchiesta antidumping analizza se l'industria dell'Unione sia esposta a pratiche di dumping pregiudizievoli.
- (186) Ad ogni modo, nell'ambito della decisione sulla concentrazione Outokumpu si è esaminato se l'acquisizione di Inoxum da parte di Outokumpu avrebbe determinato la creazione di una posizione dominante sul mercato dell'Unione. L'entità derivante dalla concentrazione di Outokumpu e Inoxum avrebbe detenuto una quota di mercato combinata superiore al 50 % e avrebbe ridotto da quattro a tre il numero di principali produttori. La decisione ha obbligato Outokumpu a cedere parte di Inoxum, compresa la società Acciai Speciali Terni («AST»). L'obiettivo di tale cessione era precisamente quello di salvaguardare la concorrenza sul mercato dell'Unione nel settore dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo e la prevista entità derivante dalla concentrazione (Outokumpu e tutte le attività di Inoxum compresa AST) detentrici di una quota di mercato superiore al 50 % sul mercato dell'Unione non si è mai concretizzata. Al contrario esistono tuttora quattro operatori di medie dimensioni e diversi operatori più piccoli in concorrenza tra loro, senza che nessuno di questi soggetti detenga un potere di mercato del livello che avrebbe detenuto la proposta entità derivante dalla concentrazione, analizzata nel caso di specie.

⁽¹⁾ Decisione della Commissione del 7 novembre 2012 destinata a Outokumpu OYJ, che dichiara una concentrazione compatibile con il mercato interno e con l'accordo SEE (caso COMP/M.6471 — Outokumpu/Inoxum).

- (187) Le parti interessate hanno anche fatto riferimento alla discussione nella decisione sulla concentrazione Outokumpu del fatto che i produttori dell'Unione non erano limitati dalle importazioni asiatiche durante quei periodi di tempo in cui le oscillazioni del prezzo del nichel, i tassi di cambio e i prezzi bassi del nichel sul LME rendevano le importazioni dai paesi asiatici meno competitive. Nella decisione sulla concentrazione Outokumpu è stato osservato che «benché possa non essere rilevante attualmente, la pressione esercitata dalle importazioni è probabilmente destinata ad aumentare in futuro»⁽¹⁾, cui è seguita una valutazione dei probabili sviluppi del mercato. L'attuale inchiesta ha dimostrato quanto segue: le importazioni in dumping dai paesi interessati durante il periodo dell'inchiesta hanno raggiunto una quota di mercato del 9,5 % e sono aumentate del 70 % rispetto al 2010. È stato inoltre stabilito che i prezzi delle importazioni oggetto di dumping sono inferiori del 9,6 %-11,3 % rispetto ai prezzi dell'industria dell'Unione.
- (188) Il fatto che la domanda sul mercato dell'Unione sia relativamente stabile anche in presenza di notevoli oscillazioni dei prezzi non significa che gli acquirenti non siano sensibili ai prezzi. Se i prezzi più bassi offerti dagli esportatori non determinano un aumento dei consumi sul mercato dell'Unione, l'inchiesta ha chiaramente dimostrato che gli acquirenti sono interessati ad acquistare sempre maggiori quantità di prodotti importati a basso prezzo. Poiché queste importazioni a basso prezzo non generano una domanda supplementare, tali vendite avvengono a scapito delle vendite realizzate da altri operatori sul mercato, soprattutto a spese dell'industria dell'Unione.
- (189) L'inchiesta ha confermato che l'industria dell'Unione vende una gamma di prodotti più ampia rispetto ai produttori esportatori che hanno collaborato. Durante il periodo dell'inchiesta tuttavia circa il 75 % delle vendite dell'industria dell'Unione riguardava i quattro tipi più comuni della gamma di qualità dell'acciaio: 304, 304L, 316L e 430. Tutte queste qualità sono vendute dagli esportatori dei paesi interessati in una vasta gamma di larghezze, spessori e finiture. Anche i prodotti di qualità differenti da queste sono in competizione diretta, dato che sono stati anch'essi venduti dagli esportatori dei paesi interessati.
- (190) Nessuna delle parti interessate ha formulato osservazioni in merito alla qualità dei prodotti nell'ambito della presente inchiesta. Se ha stabilito che in media la qualità dei prodotti fabbricati dai produttori non europei può essere considerata comparabile con quella dei produttori europei⁽²⁾, la decisione sulla concentrazione Outokumpu ha anche rilevato che i clienti con necessità specifiche non possono acquistare in Asia⁽³⁾. Tuttavia, come precisato in precedenza, la grande maggioranza delle vendite dell'industria dell'Unione riguarda prodotti di qualità comparabile.
- (191) Altri aspetti che impediscono a taluni clienti di acquistare prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo importati sono i tempi di consegna più lunghi, a causa dei tempi di trasporto dai paesi interessati, e le condizioni di pagamento meno favorevoli offerte dai produttori dei paesi interessati. Tali aspetti tuttavia assumono importanza soprattutto per i clienti che acquistano direttamente dai produttori, che rappresentano solo circa un terzo del mercato dell'Unione.
- (192) La maggior parte delle vendite è effettuata invece tramite i centri di servizi siderurgici, che rappresentano circa i due terzi del mercato dell'Unione. In effetti, quasi tutte le vendite dai paesi interessati avvengono tramite centri di servizi indipendenti, i quali acquistano anche dall'industria dell'Unione. In questo caso, le condizioni di pagamento offerte dal distributore sono importanti per l'utilizzatore. Poiché tali vendite sono effettuate di norma attingendo alle scorte del distributore, il pertinente tempo di consegna corrisponde al tempo necessario per spedire le merci dal distributore all'utilizzatore. Per la maggior parte delle vendite tali aspetti non assumono pertanto rilevanza.
- (193) Sulla maggioranza delle vendite dell'industria dell'Unione influiscono quindi direttamente le importazioni in dumping dai paesi interessati.
- (194) La Commissione ha pertanto concluso che le condizioni di concorrenza nell'Unione non potevano impedire alle importazioni in dumping dai paesi interessati di recare pregiudizio all'industria dell'Unione.

5.4. Incidenza dei prezzi delle materie prime

- (195) Le parti interessate hanno sostenuto che l'andamento dei prezzi delle materie prime, in particolare del nichel, influisce sulla decisione se acquistare il prodotto in esame originario dei paesi interessati o il prodotto simile fabbricato dall'industria dell'Unione. Ciò è dovuto al fatto che gli esportatori praticano un prezzo unico, mentre l'industria dell'Unione fa pagare oltre al prezzo di base l'extra di lega.

⁽¹⁾ Decisione sulla concentrazione Outokumpu, considerando 587.

⁽²⁾ Decisione sulla concentrazione Outokumpu, considerando 546.

⁽³⁾ Decisione sulla concentrazione Outokumpu, considerando 550.

- (196) Per gli importatori sarebbe pertanto più vantaggioso acquistare dai paesi interessati quando i prezzi delle materie prime aumentano (allorché i prezzi dell'industria dell'Unione subiscono un rialzo, mentre i prezzi degli esportatori rimangono stabili). Per contro, in caso di diminuzione dei prezzi delle materie prime, per gli importatori sarebbe meno vantaggioso acquistare dai paesi interessati (allorché i prezzi dell'industria dell'Unione diminuiscono, mentre i prezzi degli esportatori rimangono stabili).
- (197) L'impatto della prevista evoluzione del prezzo del nichel sulle decisioni di acquisto degli importatori è stato analizzato nella decisione sulla concentrazione Outokumpu ⁽¹⁾. Nella presente inchiesta si è esaminato se l'andamento delle importazioni abbia realmente seguito l'evoluzione effettiva dei prezzi del nichel, sulla falsariga di quanto visto in precedenza. I prezzi del nichel ⁽²⁾ sono diminuiti del 31 %, passando da 16 453 EUR/t nel 2010 a 11 327 EUR/t durante il periodo dell'inchiesta. Secondo le asserzioni delle parti interessate di cui al considerando 196, tale diminuzione dei prezzi del nichel avrebbe dovuto determinare un calo delle importazioni dai paesi interessati. Dall'inchiesta è tuttavia emerso che, nonostante il significativo calo dei prezzi del nichel, le esportazioni dai paesi interessati sono aumentate del 70 % durante lo stesso periodo, come descritto nel considerando 104.
- (198) Se l'andamento dei prezzi delle materie prime può avere avuto qualche incidenza sui volumi delle importazioni, altri fattori quali il basso livello dei prezzi dei produttori esportatori hanno chiaramente compensato tale effetto. Si ritiene pertanto che l'andamento dei prezzi del nichel non abbia avuto un impatto duraturo sulla tendenza generale all'aumento delle importazioni in dumping dai paesi interessati durante il periodo in esame.

5.5. Variazioni delle abitudini di consumo

- (199) Nella decisione sulla concentrazione Outokumpu si è affermato che sia il livello assoluto dei prezzi del nichel sia la volatilità dei prezzi del nichel sono probabilmente destinati a diminuire l'attrattiva dell'acciaio inossidabile come materiale e a orientare la domanda verso l'acciaio inossidabile senza nichel ⁽³⁾.
- (200) Per quanto riguarda l'attrattiva dell'acciaio inossidabile come materiale si è anche argomentato che diverse tendenze potrebbero avere un impatto potenziale sulla sostituzione/adozione dell'acciaio inossidabile, tra cui la necessità di utilizzare materiali più leggeri ad esempio negli autoveicoli (impatto negativo sull'acciaio inossidabile: transizione dall'acciaio verso materiali compositi), più brevi cicli di vita dei beni di consumo (impatto negativo sull'acciaio inossidabile: utilizzo di materiali più economici), la maggiore necessità di procedere a trattamenti delle acque e la produzione di energia verde (impatto positivo sull'acciaio inossidabile: di difficile sostituzione in molte applicazioni) e l'andamento dei prezzi di materiali possibili concorrenti (minerale di ferro, alluminio, rame) ⁽⁴⁾.
- (201) A questo riguardo l'inchiesta ha confermato le conclusioni della decisione sulla concentrazione Outokumpu ⁽⁵⁾ che la domanda di acciaio inossidabile in generale e di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo in particolare è relativamente poco elastica. La maggior parte della crescita dei consumi si è verificata tra il 2010 e il 2011, quando i prezzi erano in aumento. Durante il periodo di diminuzione dei prezzi, dal 2011 fino al periodo dell'inchiesta, i consumi sono rimasti stabili e sono aumentati solo dell'1 %. La sostituzione/adozione dell'acciaio inossidabile, compresi i fattori succitati, non ha avuto pertanto un impatto misurabile sul consumo totale di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo.
- (202) Per quanto riguarda lo spostamento della domanda verso qualità di acciaio inossidabile senza nichel che corrispondono anche al prodotto simile, un'analisi dettagliata delle operazioni di vendita dichiarate dai produttori dell'Unione inclusi nel campione conferma le conclusioni della decisione sulla concentrazione Outokumpu.
- (203) Come spiegato al considerando 138 i prezzi praticati dall'industria dell'Unione sono tuttavia direttamente collegati alla qualità dell'acciaio e ai corrispondenti costi delle materie prime. Uno spostamento della domanda da una qualità di acciaio a un'altra ha quindi un impatto neutro sui risultati dell'industria dell'Unione.
- (204) Si è concluso pertanto in questa fase che i cambiamenti delle abitudini di consumo non hanno avuto un impatto negativo sui risultati dell'industria dell'Unione.

5.6. Conclusioni relative al nesso di causalità

- (205) Le importazioni in dumping a basso prezzo dai paesi interessati sono aumentate in termini sia assoluti sia rispetto ai consumi nell'Unione nel momento in cui la maggior parte degli indicatori di pregiudizio dell'industria dell'Unione (produzione, tasso di utilizzo degli impianti, quota di mercato, occupazione, prezzi di vendita, costo del lavoro, redditività, investimenti, utile sul capitale investito) ha registrato un andamento negativo. I prezzi delle importazioni in dumping dai paesi interessati sono risultati inferiori del 9,6 %-11,3 % rispetto ai prezzi dell'industria dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.

⁽¹⁾ Decisione sulla concentrazione Outokumpu, considerando 567.

⁽²⁾ Nichel, qualità di fusione, prezzo a pronti LME, cif, franco porti europei, euro per tonnellata. Fonte: Banca mondiale

⁽³⁾ Decisione sulla concentrazione Outokumpu, considerando 96.

⁽⁴⁾ Decisione sulla concentrazione Outokumpu, considerando 97.

⁽⁵⁾ Decisione sulla concentrazione Outokumpu, considerando 98.

- (206) Altri fattori, quali il costo dell'energia, la capacità produttiva e le condizioni di concorrenza sul mercato dell'Unione, non hanno contribuito a recare pregiudizio all'industria dell'Unione. Fattori quali le importazioni da altri paesi terzi e le esportazioni dell'industria dell'Unione possono aver contribuito al pregiudizio, ma in misura molto limitata.
- (207) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso in via provvisoria che il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione è stato causato dalle importazioni in dumping dai paesi interessati e che gli altri fattori considerati separatamente non hanno interrotto il nesso di causalità. Il pregiudizio si traduce principalmente nella fragilità della situazione finanziaria dell'industria dell'Unione e nel calo della produzione, del tasso di utilizzo degli impianti, dell'occupazione e della quota di mercato.
- (208) La Commissione ha operato una netta distinzione tra gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione, da un lato, e gli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping, dall'altro. Gli effetti di altri aspetti, quali altre importazioni, esportazioni dell'industria dell'Unione, costo dell'energia, capacità e condizioni della concorrenza, sul deterioramento della situazione finanziaria, della produzione e della quota di mercato dell'industria dell'Unione sono stati molto limitati o nulli.

6. INTERESSE DELL'UNIONE

- (209) A norma dell'articolo 21 del regolamento di base, la Commissione ha verificato se si potesse ritenere manifestamente contrario all'interesse dell'Unione prendere provvedimenti in questo caso, 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, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori.

6.1. Interesse dell'industria dell'Unione

- (210) La maggioranza dell'industria dell'Unione è favorevole all'istituzione di misure. Il più grande produttore dell'Unione non ha collaborato all'inchiesta, ma non si è opposto alla denuncia. Sei produttori dell'Unione che rappresentano circa il 55 % delle vendite e della produzione dell'Unione hanno collaborato all'inchiesta e hanno sostenuto la denuncia.
- (211) L'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole. Tutti gli indicatori finanziari (redditività, flusso di cassa, utile sul capitale investito) sono stati per lo più negativi per tutto il periodo in esame. Altri indicatori come la produzione, il tasso di utilizzo degli impianti, l'occupazione e la quota di mercato hanno registrato un andamento negativo durante l'intero periodo in esame. L'industria dell'Unione è riuscita soltanto a conservare il basso volume delle vendite del periodo successivo alla crisi e non ha potuto beneficiare della crescita del mercato.
- (212) Se non si interverrà, le importazioni in dumping dai paesi interessati continueranno a costringere l'industria dell'Unione a vendere a prezzi in perdita. L'accumularsi di ulteriori perdite determinerà il peggioramento della situazione dell'industria dell'Unione. L'istituzione di misure è pertanto nell'interesse dell'industria dell'Unione.

6.2. Interesse degli importatori indipendenti e dei distributori

- (213) Gli importatori e i distributori (compresi i centri di servizi siderurgici) sono stati molto attivi nel corso della presente inchiesta. Trentuno importatori e distributori si sono manifestati e hanno espresso contrarietà all'istituzione di misure.
- (214) Secondo gli importatori e i distributori l'istituzione di misure limiterebbe le loro possibili fonti di approvvigionamento. Essi hanno sostenuto che, in caso di istituzione di misure, non sarebbero più in grado di rifornirsi di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo dalla RPC e da Taiwan.
- (215) Dall'inchiesta è tuttavia emerso che tutti gli importatori e i distributori acquistano da varie fonti, tra cui l'industria dell'Unione, i paesi interessati e altri paesi terzi. Essi dipendono pertanto solo in misura limitata dalle forniture originarie dei paesi interessati.
- (216) Queste parti possono continuare ad acquistare prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo dall'industria dell'Unione e da altri paesi non oggetto della presente inchiesta (ad esempio, India, Sud Africa, Corea del Sud o USA), che cumulativamente detengono una quota di mercato dell'11 %. Tanto l'industria dell'Unione quanto le importazioni da altri paesi terzi rappresentano quindi valide alternative alle importazioni cinesi e taiwanesi.

- (217) Si è concluso pertanto in questa fase che l'istituzione di misure può avere solo un impatto negativo marginale sulla situazione degli importatori indipendenti e dei distributori.

6.3. Interesse degli utilizzatori

- (218) Diverse parti interessate, compresi i produttori esportatori e i distributori, hanno espresso preoccupazioni in merito a possibili effetti negativi delle misure sugli utilizzatori. Gli utilizzatori non hanno condiviso tali preoccupazioni. Il grado di partecipazione degli utilizzatori in questo caso è stato invero molto basso: sei utilizzatori (tra cui un gruppo di quattro imprese) hanno espresso un parere e uno solo si è dichiarato contrario all'istituzione di misure. Gli altri utilizzatori e le loro associazioni non hanno partecipato oppure si sono esplicitamente astenuti dal prendere una posizione.
- (219) Si è pertanto concluso in via provvisoria che l'istituzione di misure non è contraria all'interesse degli utilizzatori.

6.4. Timori per la concorrenza

- (220) Nel caso della decisione sulla concentrazione Outokumpu, la Commissione ha stabilito che la proposta concentrazione di Outokumpu e Inoxum avrebbe probabilmente ostacolato in modo significativo la concorrenza effettiva sul mercato dello Spazio economico europeo (SEE) nel settore dei prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo a causa di effetti non coordinati dovuti alla creazione di una posizione dominante ⁽¹⁾. Al fine di evitare un siffatto ostacolo, la Commissione ha ritenuto che un pacchetto di cessioni comprendente AST fosse sufficiente a fugare i timori per la concorrenza ⁽²⁾. In effetti la soluzione accettata dalla Commissione ha mantenuto a quattro il numero di produttori di medie dimensioni dell'Unione.
- (221) Tale soluzione è già stata adottata ed è ora pienamente operativa. L'istituzione di misure antidumping non riduce peraltro il numero di produttori di medie dimensioni dell'Unione. Si è pertanto concluso in questa fase che l'istituzione di misure non riduce né elimina l'effetto dell'impegno accettato dalla Commissione nella decisione sulla concentrazione Outokumpu.

6.5. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

- (222) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che non vi sono fondati motivi di ritenere contraria all'interesse dell'Unione, in questa fase dell'inchiesta, l'istituzione di misure sulle importazioni del prodotto in esame originario della RPC e di Taiwan.

7. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

- (223) Viste le conclusioni della Commissione in merito 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 ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

7.1. Livello di eliminazione del pregiudizio (margine di pregiudizio)

- (224) 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.
- (225) 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 un utile al lordo delle imposte che potrebbe ragionevolmente conseguire un'industria di tale tipo nello stesso settore in condizioni di concorrenza normali, ovvero in assenza di importazioni oggetto di dumping.
- (226) La redditività dell'industria dell'Unione è stata negativa durante l'intero periodo in esame, vale a dire per gli anni dal 2010 al 2013. Negli anni precedenti — 2008 e 2009 — la domanda era crollata durante la crisi economica mondiale e gli utili realizzati in quegli anni non possono pertanto ritenersi conseguiti in normali condizioni di concorrenza. Se la precedente inchiesta di cui al considerando 134 aveva stabilito in via provvisoria l'esistenza di pratiche di dumping per l'anno 2007, non si è potuto stabilire nessun legame sostanziale tra tali importazioni e la situazione dell'industria dell'Unione. A tal fine, l'utile previsto era stato fissato all'8,1 %, pari all'utile conseguito

⁽¹⁾ Decisione sulla concentrazione Outokumpu, considerando 883.

⁽²⁾ Decisione sulla concentrazione Outokumpu, considerando 1296.

dall'industria dell'Unione nel 2007. Quello era stato l'ultimo anno rappresentativo caratterizzato da condizioni di concorrenza normali prima del crollo della domanda nel 2008 e nel 2009. In effetti le dimensioni del mercato nel 2013 hanno quasi raggiunto il livello dei consumi del 2007.

- (227) Su questa base, la Commissione ha calcolato un prezzo non pregiudizievole del prodotto simile per l'industria dell'Unione escludendo dai prezzi di vendita dell'Unione la perdita effettiva sostenuta durante il periodo dell'inchiesta e aggiungendo il margine di utile dell'8,1 % di cui sopra.
- (228) 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 inseriti nel campione dei paesi interessati, determinata 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 inseriti 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.
- (229) Il livello di eliminazione del pregiudizio per le «altre società che hanno collaborato» e per «tutte le altre società» è stato definito analogamente al margine di dumping per tali società (cfr. i considerando 57, 60, 85 e 88).

7.2. Misure provvisorie

- (230) È opportuno istituire misure provvisorie antidumping sulle importazioni di prodotti piatti di acciaio inossidabile laminati a freddo originari della RPC e di Taiwan, in conformità alla norma del dazio inferiore di cui all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base. La Commissione ha messo a confronto i margini di pregiudizio e i margini di dumping. L'importo delle aliquote del dazio dovrebbe essere stabilito al livello corrispondente al più basso tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio.
- (231) Come indicato al considerando 4, la Commissione ha assoggettato a registrazione le importazioni del prodotto in esame originarie della RPC e di Taiwan ai sensi del regolamento di esecuzione (UE) n. 1331/2014 in vista della possibile applicazione retroattiva di misure antidumping e compensative a norma dell'articolo 10, paragrafo 4, del regolamento di base e dell'articolo 16, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, dell'11 giugno 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea ⁽¹⁾ («regolamento antisovvenzioni di base»).
- (232) Per quanto riguarda l'inchiesta antidumping in corso, alla luce delle conclusioni di cui sopra, dovrebbe cessare la registrazione delle importazioni ai fini dell'inchiesta antidumping ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 5, del regolamento di base.
- (233) Per quanto concerne la parallela inchiesta antisovvenzioni (cfr. il considerando 3), la registrazione delle importazioni dalla RPC a norma dell'articolo 24, paragrafo 5, del regolamento antisovvenzioni di base dovrebbe continuare.
- (234) In questa fase del procedimento non può essere adottata alcuna decisione in merito a un'eventuale applicazione retroattiva di misure antidumping.
- (235) Alla luce di quanto precede, le aliquote provvisorie del dazio antidumping, 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 antidumping provvisorio (%)
RPC	Baosteel Stainless Steel Co., Ltd.	34,9	25,2	25,2
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd.	34,9	25,2	25,2
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd.	29,2	24,3	24,3

⁽¹⁾ GUL 188 del 18.7.2009, pag. 93.

Paese	Società	Margine di dumping (%)	Margine di pregiudizio (%)	Dazio antidumping provvisorio (%)
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd.	29,2	24,3	24,3
	Altre società che hanno collaborato	30,0	24,5	24,5
	Tutte le altre società	34,9	25,2	25,2
Taiwan	Chia Far Industrial Factory Co., Ltd.	12,0	23,9	12,0
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd.	10,9	22,9	10,9
	Yieh United Steel Corporation	10,9	22,9	10,9
	Altre società che hanno collaborato	10,9	22,9	10,9
	Tutte le altre società	12,0	23,9	12,0

- (236) Le aliquote del dazio antidumping applicate a titolo individuale alle società specificate nel presente regolamento sono state calcolate sulla base dei 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 ad alcuna delle aliquote individuali del dazio antidumping.
- (237) Una società può chiedere l'applicazione di tali aliquote individuali del dazio antidumping in caso di successiva modifica della propria denominazione. La richiesta deve essere rivolta alla Commissione ⁽¹⁾ e deve contenere tutte le informazioni pertinenti che consentano di dimostrare che la modifica non pregiudica il diritto della società di beneficiare dell'aliquota del dazio ad essa applicabile. Se la modifica di denominazione non pregiudica il diritto della società di beneficiare dell'aliquota del dazio ad essa applicabile, un avviso relativo alla modifica della denominazione sarà pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea*.
- (238) Per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping, l'aliquota del dazio antidumping per «tutte le altre società» si dovrebbe applicare non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato alla presente inchiesta ma altresì ai produttori che non hanno esportato nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.
- (239) A partire dal 26 marzo 2015 viene istituito un dazio antidumping provvisorio a fini di difesa contro importazioni oggetto di dumping. Pertanto, a fini di difesa contro importazioni oggetto di dumping, non è più necessario registrare le importazioni. Occorre quindi modificare di conseguenza l'articolo 1, paragrafo 1 del regolamento (UE) n. 1331/2014.

8. DISPOSIZIONI FINALI

- (240) Ai fini di una corretta amministrazione, la Commissione inviterà le parti interessate a presentare osservazioni scritte e/o a chiedere di essere sentite dalla Commissione e/o dal consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale entro una precisa scadenza.
- (241) Le conclusioni relative all'istituzione di un dazio provvisorio sono transitorie e potrebbero essere modificate nella fase definitiva dell'inchiesta,

⁽¹⁾ Commissione europea, direzione generale del Commercio, Direzione H, rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles, Belgio.

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di prodotti laminati piatti di acciaio inossidabile, semplicemente laminati a freddo, originari della Repubblica popolare cinese e di Taiwan, attualmente classificati ai codici NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 e 7220 20 89.

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	Dazio antidumping provvisorio (%)	Codice addizionale TARIC
Repubblica popolare cinese	Baosteel Stainless Steel Co., Ltd., Shanghai	25,2	C022
	Ningbo Baoxin Stainless Steel Co., Ltd., Ningbo	25,2	C023
	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd., Taiyuan City	24,3	C024
	Tianjin TISCO & TPCO Stainless Steel Co Ltd., Tianjin City	24,3	C025
	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato I	24,5	
	Tutte le altre società	25,2	C999
Taiwan	Chia Far Industrial Factory Co., Ltd., Taipei City	12,0	C030
	Tang Eng Iron Works Co., Ltd., Kaohsiung City	10,9	C031
	Yieh United Steel Corporation, Kaohsiung City	10,9	C032
	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato II	10,9	
	Tutte le altre società	12,0	C999

3. 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.

4. Salvo indicazione contraria, si applicano le vigenti norme pertinenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

1. Entro 25 giorni dalla data di entrata in vigore del presente regolamento, le parti interessate possono:

- a) chiedere la divulgazione dei principali dati e considerazioni sulla base dei quali è stato adottato il presente regolamento;
- b) presentare osservazioni scritte alla Commissione;
- c) chiedere di essere sentite dalla Commissione e/o dal consigliere-auditore nei procedimenti in materia commerciale.

2. Entro 25 giorni 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

L'articolo 1, paragrafo 1, del regolamento di esecuzione (UE) n. 1331/2014 è sostituito dal seguente:

«1. Le autorità doganali sono invitate, a norma dell'articolo 24, paragrafo 5, del regolamento (CE) n. 597/2009, a adottare misure appropriate per registrare le importazioni nell'Unione di prodotti laminati piatti di acciaio inossidabile, semplicemente laminati a freddo, attualmente classificati ai codici NC 7219 31 00, 7219 32 10, 7219 32 90, 7219 33 10, 7219 33 90, 7219 34 10, 7219 34 90, 7219 35 10, 7219 35 90, 7220 20 21, 7220 20 29, 7220 20 41, 7220 20 49, 7220 20 81 e 7220 20 89, originari della Repubblica popolare cinese.»

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 24 marzo 2015

Per la Commissione

Il presidente

Jean-Claude JUNCKER

ALLEGATO I

Produttori esportatori cinesi che hanno collaborato, non inclusi nel campione

Paese	Nome	Codice aggiuntivo TARIC
Repubblica popolare cinese	Lianzhong Stainless Steel Corporation, Guangzhou	C026
	Ningbo Qi Yi Precision Metals Co., Ltd., Ningbo	C027
	Tianjin Lianfa Precision Steel Corporation, Tianjin	C028
	Zhangjiagang Pohang Stainless Steel Co., Ltd., Zhangjiagang City	C029

ALLEGATO II

Produttori esportatori taiwanesi che hanno collaborato, non inclusi nel campione

Paese	Nome	Codice aggiuntivo TARIC
Taiwan	Jie Jin Material Science Technology Co., Ltd., Tainan City	C033
	Yuan Long Stainless Steel Corporation, Kaohsiung City	C034