

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2016/1778 DELLA COMMISSIONE**del 6 ottobre 2016****che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese**

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio, dell'8 giugno 2016, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri dell'Unione europea ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 7, paragrafo 4,

dopo aver consultato gli Stati membri,

considerando quanto segue:

1. PROCEDIMENTO**1.1. Apertura**

- (1) Il 4 gennaio 2016 la European Steel Association («Eurofer» o «il denunciante») ha presentato una denuncia per conto di produttori che rappresentano oltre il 90 % della produzione totale dell'Unione di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati. La denuncia conteneva prove dell'esistenza di dumping e della conseguente minaccia di pregiudizio notevole, sufficienti per giustificare l'apertura dell'inchiesta.
- (2) In seguito alla denuncia, il 13 febbraio 2016 la Commissione europea («la Commissione») ha avviato un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni nell'Unione di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese («la RPC» o «il paese interessato») sulla base dell'articolo 5 del regolamento (UE) 2009/1225 del Consiglio ⁽²⁾ («il regolamento di base»). L'avviso di apertura è stato pubblicato nella Gazzetta ufficiale dell'Unione europea ⁽³⁾ («l'avviso di apertura»).
- (3) La Commissione ha conseguentemente avviato altre due inchieste:
 - a) in data 13 maggio 2016 ⁽⁴⁾, un'inchiesta antisovvenzioni relativa alle importazioni dello stesso prodotto originario della Repubblica popolare cinese;
 - b) in data 7 luglio 2016 ⁽⁵⁾, un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni dello stesso prodotto originario del Brasile, dell'Iran, della Russia, della Serbia e dell'Ucraina.

1.2. Registrazione

- (4) Il 5 aprile 2016 il denunciante ha presentato una richiesta di registrazione delle importazioni del prodotto in esame dalla RPC. Il 2 giugno 2016 il denunciante ha aggiornato la richiesta fornendo dati finanziari più recenti, ma l'ha ritirata in data 11 agosto 2016.

⁽¹⁾ GUL 176 del 30.6.2016, pag. 21.

⁽²⁾ Tale regolamento è stato sostituito a decorrere dal 20 luglio 2016 dal regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio (versione codificata).

⁽³⁾ GU C 58 del 13.2.2016, pag. 9.

⁽⁴⁾ Avviso di apertura di un procedimento antisovvenzioni relativo alle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro o di acciai legati o non legati originari della Repubblica popolare cinese (GU C 172 del 13.5.2016, pag. 29).

⁽⁵⁾ Avviso di apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di taluni prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari del Brasile, dell'Iran, della Russia, della Serbia e dell'Ucraina (GU C 246 del 7.7.2016, pag. 7).

1.3. Parti interessate

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

1.4. Campionamento

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

1.4.1. *Campionamento dei produttori dell'Unione*

- (8) Nell'avviso di apertura la Commissione ha comunicato che, dato il loro numero elevato, avrebbe selezionato un campione di produttori dell'Unione. La Commissione ha poi selezionato un campione sulla base dei più elevati volumi rappresentativi della produzione e delle vendite garantendo al contempo la distribuzione geografica. Essa ha informato le società selezionate in via provvisoria e il denunciante. La Commissione ha invitato le parti interessate a esprimere osservazioni sul campione provvisorio.
- (9) Uno dei produttori dell'Unione selezionato in via provvisoria ha informato la Commissione che non avrebbe potuto collaborare. La federazione italiana del ferro e dell'acciaio (Federacciai) ed Eurofer hanno inoltre osservato che l'Europa meridionale non era rappresentata nel campione provvisorio. Per garantire una migliore distribuzione geografica, la Commissione ha sostituito il produttore dell'Unione che ha deciso di non collaborare con un produttore dell'Unione appartenente all'Europa meridionale.
- (10) Di conseguenza il campione definitivo è risultato costituito da cinque produttori dell'Unione di cinque diversi Stati membri e rappresenta oltre il 45 % della produzione dell'Unione.

1.4.2. *Campionamento degli importatori indipendenti*

- (11) La Commissione ha chiesto agli importatori indipendenti di fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura, in modo da poter decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, selezionare un campione.
- (12) Quattro importatori hanno fornito le informazioni richieste. Il campionamento non è stato pertanto necessario e i questionari sono stati inviati a tutti gli importatori.
- (13) Sebbene la Commissione li abbia contattati nel tentativo di raccogliere informazioni pertinenti, nessun importatore indipendente ha risposto in maniera completa al questionario ai fini della presente inchiesta.

1.4.3. *Campionamento dei produttori esportatori della RPC*

- (14) Per decidere se il campionamento fosse necessario e, in tal caso, per selezionare il campione per la RPC, la Commissione ha invitato i produttori esportatori della RPC a fornire le informazioni specificate nell'avviso di apertura. Essa ha inoltre invitato la missione della Repubblica popolare cinese presso l'Unione europea a indicare e/o contattare i produttori esportatori che potevano essere interessati a partecipare all'inchiesta.
- (15) Tredici gruppi di produttori esportatori della RPC hanno fornito le informazioni richieste e hanno acconsentito a essere inclusi nel campione. La Commissione ha proposto un campione di tre gruppi di società in base al massimo volume rappresentativo delle esportazioni nell'Unione che poteva essere adeguatamente esaminato entro il periodo di tempo disponibile. Ha inoltre invitato tutti i produttori esportatori noti interessati e le autorità della RPC a presentare osservazioni sul campione proposto.

- (16) Un produttore esportatore, Jiangsu Tiangong Tools Company Limited («Tiangong Tools»), ha sostenuto di dover essere incluso nel campione perché, a differenza dei produttori esportatori selezionati, produce acciai per utensili e acciai rapidi. A suo dire, se il suo prodotto è considerato prodotto in esame, il campione doveva essere più rappresentativo e doveva pertanto includerlo.
- (17) Tale richiesta è stata respinta. Tiangong Tools ha esportato solo piccole quantità di un particolare tipo di prodotto nell'Unione. Pertanto l'inclusione di questo produttore esportatore nel campione non avrebbe reso il campione più rappresentativo. La Commissione ha ulteriormente analizzato la questione della rappresentatività nel quadro della definizione della produzione.
- (18) Ha di conseguenza deciso di mantenere il campione proposto, formato da tre gruppi di produttori esportatori. I produttori esportatori inclusi nel campione rappresentano il 57 % delle importazioni totali nell'Unione del prodotto in esame dalla RPC e il 58 % delle importazioni totali dell'Unione del prodotto in esame effettuate dai produttori esportatori cinesi che hanno collaborato.

1.5. Esame individuale

- (19) Un solo produttore esportatore, Tiangong Tools, ha richiesto un esame individuale a norma dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base e ha a tal fine inviato una risposta al questionario. La Commissione ha accettato in via preliminare la richiesta e verificato in loco le informazioni fornite.
- (20) L'inchiesta ha tuttavia dimostrato che tale società produce ed esporta nell'Unione solo acciai per utensili e acciai rapidi. Dato che, come spiegato ai considerando da 29 a 35, la Commissione ha provvisoriamente deciso di escludere gli acciai per utensili e gli acciai rapidi dall'ambito della presente inchiesta, non è stato determinato un margine di dumping provvisorio per Tiangong Tools. Qualora la Commissione dovesse modificare la propria decisione riguardo alla definizione del prodotto nella fase definitiva, la richiesta di esame individuale del produttore esportatore in questione potrebbe essere riconsiderata.

1.6. Risposte al questionario

- (21) La Commissione ha inviato questionari a tutte le parti notoriamente interessate e a tutte le altre società che si sono manifestate entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Sono pervenute le risposte al questionario di Eurofer, di cinque produttori dell'Unione e dei centri servizi siderurgici ad essi collegati, di un utilizzatore, di tre gruppi di produttori esportatori della RPC e di un produttore di un paese di riferimento.

1.7. Visite di verifica

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

associazione dei produttori dell'Unione:

— Eurofer, Bruxelles, Belgio

produttori dell'Unione:

— ThyssenKrupp Steel AG, Duisburg, Germania

— Tata Steel IJmuiden BV, Velsen-Noord, Paesi Bassi

— Tata Steel UK Limited, Port Talbot, South Wales, Regno Unito

— ArcelorMittal France S.A., Francia, e le seguenti sue società controllate:

— ArcelorMittal Mediterranee SAS, Fos-sur-Mer, Francia

— ArcelorMittal Atlantique Et Lorraine, Dunkerque, Francia

— ArcelorMittal España SA, Gozón, Spagna

Utilizzatore:

— Marcegaglia Carbon Steel Spa, Gazoldo degli Ippoliti, Italia

produttori esportatori della RPC e operatori commerciali collegati:

— Benxi Iron & Steel Group:

— Bengang Steel Plates Co., Ltd, Benxi, Liaoning Province, RPC

— Benxi Iron & Steel Hong Kong Limited, Hong Kong

— Jiangsu Shagang Group Co., Ltd.:

— Zhangjiagang Hongchang Plate Co., Ltd. Jinfeng Town, Zhangjiagang City, Jiangsu Province, RPC

— Zhangjiagang GTA Plate Co., Ltd., Jinfeng Town, Zhangjiagang City, Jiangsu Province, RPC

— Jiangsu Shagang International Trade Co., Ltd., Jinfeng Town, Zhangjiagang City, Jiangsu Province, RPC

— Shagang South-Asia Trading Co., Hong Kong

— Xinsha International PTE. Ltd., Singapore

— Hebei Iron and Steel Group (HBIS):

— Handan Iron & Steel Group Han-Bao Co., Ltd., Handan City, Hebei Province, RPC

— Hebei Iron & Steel Co., Ltd. Tangshan Branch, Tangshan City, Hebei Province, RPC

— Hebei Iron & Steel Co., Ltd. Chengde Branch, Chengde City, Hebei Province, RPC

— Handan Iron and Steel Group Import and Export Co Ltd, Handan City, Hebei Province, RPC

— Hebei Iron and Steel (Singapore) PTE Ltd, Handan City, Hebei Province, RPC

— Hebei Iron and Steel (Hong Kong) International Trade Co Ltd, Handan City, Hebei Province, RPC

— Hebei Iron and Steel Group (Shanghai) International Trade Co Ltd, Handan City and Chengde City, Hebei Province, RPC

— Tangshan Iron and Steel Group Co Ltd, Tangshan City, Hebei Province, RPC

— Sinobiz Holdings Limited (British Virgin Islands), Tangshan City, Hebei Province, RPC

— Chengde Steel Logistics Co Ltd, Chengde City, Hebei Province, RPC

— Duferco SA, Lugano, Svizzera

— Jiangsu Tiangong Tools Company Limited:

— Tiangong Aihe Company Limited, Danbei County, Danyang City, Jiangsu Province, RPC

importatori collegati nell'Unione:

— Benxi Iron and Steel Group Europe GmbH, Düsseldorf, Germania

— Duferco Commerciale, SPA, Genova, Italia

produttore del paese di riferimento:

— ArcelorMittal USA, Chicago, USA.

1.8. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame

- (23) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2015 e il 31 dicembre 2015 («periodo dell'inchiesta»).L'analisi delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2012 e la fine del periodo dell'inchiesta («il periodo in esame»).

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. Prodotto in esame

- (24) Il prodotto in esame è costituito da determinati prodotti laminati piatti di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati, anche arrotolati (compresi i prodotti tagliati su misura e in nastri stretti), semplicemente laminati a caldo, non placcati né rivestiti.

Il prodotto in esame non comprende:

- i prodotti di acciaio inossidabile e al silicio detti «magnetici» a grani orientati,
- i prodotti di acciaio per utensili e di acciaio rapido ⁽¹⁾,
- i prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 600 mm e
- i prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore di 4,75 mm o più ed uguale o inferiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 2 050 mm.

Il prodotto in esame è attualmente classificato ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10, 7225 30 90, ex 7225 40 60, 7225 40 90, ex 7226 19 10, 7226 91 91 e 7226 91 99 e originario della Repubblica popolare cinese.

- (25) I prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono fabbricati mediante laminazione a caldo. Si tratta di un processo di lavorazione dei metalli in cui il metallo fuso viene fatto passare attraverso uno o più coppie di rulli caldi per ridurre e uniformare lo spessore con la temperatura del metallo al di sopra della temperatura di ricristallizzazione. Essi possono essere forniti in varie forme: arrotolati (anche lubrificati o decapati), tagliati su misura (fogli) o in nastri stretti.
- (26) Vi sono due principali impieghi dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo. Essi costituiscono in primo luogo la materia primaria per la produzione di vari prodotti in acciaio a valle di valore aggiunto, a cominciare dai prodotti piatti di acciaio laminati ⁽²⁾ a freddo e rivestiti. In secondo luogo sono usati come fattore produttivo industriale acquistato dagli utilizzatori finali per una serie di impieghi, anche nel settore delle costruzioni (produzione di tubi di acciaio), nella costruzione navale, nei contenitori per gas, negli autoveicoli, nei recipienti a pressione e nelle condotte per il trasporto di energia.

2.2. Prodotto simile

- (27) Dall'inchiesta è emerso che i seguenti prodotti hanno le stesse caratteristiche fisiche di base e sono destinati agli stessi impieghi di base:
- a) il prodotto in esame;
 - b) il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno della RPC e degli Stati Uniti d'America;
 - c) il prodotto fabbricato e venduto nell'Unione dall'industria dell'Unione.
- (28) In questa fase la Commissione ha deciso che tali prodotti sono prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

2.3. Contestazioni riguardanti la definizione del prodotto

- (29) In primo luogo, un produttore esportatore (Jiangsu Tiangong Tools Company Limited) e un importatore collegato a un altro produttore esportatore cinese (Duferco S.A.) hanno chiesto che alcuni tipi di prodotti piatti in acciaio laminati a caldo, noti nell'industria del settore come acciai per utensili e acciai rapidi, venissero esclusi dalla definizione del prodotto. Essi hanno sostenuto che gli acciai per utensili e gli acciai rapidi hanno proprietà, prezzi, specifiche e impieghi notevolmente diversi.

⁽¹⁾ Questi prodotti non sono inclusi a seguito della richiesta di esclusione di un prodotto (cfr. considerando 29 e successivi).

⁽²⁾ Il processo di laminazione a freddo consiste nel far passare un foglio o un nastro, precedentemente laminato a caldo e decapato, attraverso rulli freddi, cioè a una temperatura inferiore a quella di rammollimento del metallo.

- (30) Il 21 aprile 2016 si è tenuta un'audizione con il produttore esportatore cinese in presenza del consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale. Il 22 giugno 2016 si è tenuta inoltre un'audizione con l'importatore in merito alla richiesta di esclusione del suo prodotto.
- (31) Il denunciante ha ritenuto che tali affermazioni fossero infondate e che esistesse un rischio di elusione nel caso di una loro accettazione da parte della Commissione.
- (32) La Commissione ha rilevato che vi sono effettivamente importanti differenze chimiche e fisiche tra altri tipi del prodotto in esame diversi dagli acciai per utensili e dagli acciai rapidi, da un lato, e gli acciai per utensili e gli acciai rapidi, dall'altro lato. Vari elementi chimici ⁽¹⁾ naturalmente presenti negli acciai per utensili e negli acciai rapidi non si trovano nel prodotto in esame.
- (33) Vi sono inoltre differenze nel processo di produzione e negli impieghi come pure notevoli differenze di prezzo tra gli acciai per utensili e gli acciai rapidi, da un lato, e gli altri tipi del prodotto in esame, dall'altro. Ad esempio gli acciai per utensili e gli acciai rapidi, a differenza di altri tipi del prodotto in esame, sono utilizzati per la lavorazione, la lavorazione meccanica, l'estrusione, il taglio, lo stampaggio e la perforazione di altri materiali, ossia impieghi non convenzionali per gli altri tipi del prodotto in esame. Inoltre la produzione di acciai per utensili avviene mediante un altro processo di produzione, in base al quale le proprietà specifiche sono ottenute nel corso di tutte le fasi del processo di produzione. Questa differenza rende il processo di produzione degli acciai per utensili e degli acciai rapidi molto più costoso, il che in parte spiega anche la differenza di prezzo di vendita rispetto ad altri tipi del prodotto in esame.
- (34) Le importazioni di acciaio per utensili e di acciai rapidi rappresentano in termini di volume l'1,25 % circa delle importazioni cinesi totali nel corso dell'anno 2015. Gli acciai per utensili e gli acciai rapidi sono anche classificati sotto diversi codici specifici NC.
- (35) La Commissione ha pertanto provvisoriamente escluso gli acciai per utensili e gli acciai rapidi e avvertito parallelamente le autorità doganali nazionali riguardo a possibili rischi di elusione.
- (36) In secondo luogo, il 5 agosto 2016 un utilizzatore italiano, Marcegaglia Carbon Steel Spa, ha sostenuto che i seguenti tipi del prodotto in esame dovessero essere esclusi dalla definizione del prodotto: i tipi di acciaio IF privi di interstiziali, i tipi di acciaio a doppia fase, i tipi di acciaio ad alto tenore di carbonio e i tipi di acciaio a grani non orientati. L'argomentazione della richiesta di esclusione di questi tipi di prodotto era principalmente la seguente:
- a) questi tipi di prodotto presentano caratteristiche, impieghi e prezzi notevolmente diversi rispetto a tutti gli altri tipi del prodotto in esame;
 - b) questi prodotti non sono intercambiabili con altri tipi del prodotto in esame.
- (37) Lo stesso utilizzatore ha anche chiesto che i tipi di prodotti utilizzati per la laminazione a freddo fossero esclusi in base al loro ulteriore impiego a valle.
- (38) Per quanto riguarda la richiesta di esclusione dei tipi di acciaio IF privi di interstiziali, dei tipi di acciaio a doppia fase, dei tipi di acciaio ad alto tenore di carbonio e dei tipi di acciaio a grani non orientati del prodotto in esame, la Commissione ha ritenuto che non fosse stato dimostrato che tali prodotti hanno proprietà e impieghi diversi. La richiesta dettagliata definitiva di esclusione del prodotto è inoltre pervenuta molto tardivamente. Pertanto in questa fase la Commissione ha respinto tale richiesta, ma intende esaminare ulteriormente tale argomentazione.
- (39) Per quanto riguarda i tipi di prodotto utilizzati per la rilaminazione, si tratta di uno dei principali impieghi del prodotto in esame, come indicato al considerando 26. Un impiego diverso non costituisce di per sé motivo di esclusione. Inoltre l'esclusione di tali tipi di prodotto comporterebbe l'esclusione della maggioranza di tutti i tipi del prodotto in esame importati, oltre a comportare un complesso, se non impossibile, controllo amministrativo volto a distinguere, nell'ambito del prodotto in esame, i tipi di prodotto destinati alla rilaminazione dagli altri. Pertanto in questa fase la Commissione ha respinto anche tale richiesta.

⁽¹⁾ Tali elementi chimici sono, tra gli altri: tungsteno/wolfram, molibdeno, cromo e vanadio.

3. DUMPING

3.1. Valore normale

- (40) 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, del medesimo regolamento per i produttori esportatori della RPC che soddisfano i criteri di cui all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), dello stesso regolamento e ai quali è pertanto possibile riconoscere il trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato (TEM). Nessuno dei produttori esportatori che hanno collaborato ha tuttavia richiesto tale trattamento.
- (41) Pertanto a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base il valore normale doveva essere determinato in base ai prezzi o al valore normale costruito in un paese terzo ad economia di mercato appropriato («il paese di riferimento»).
- (42) Nell'avviso di apertura la Commissione ha proposto di usare un paese terzo ad economia di mercato («paese di riferimento»), ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base. La Commissione ha inviato questionari a tutti i produttori noti degli 11 paesi a economia di mercato indicati nell'avviso di apertura ⁽¹⁾ e ad altri otto paesi in cui vi erano indicazioni di produzione e vendita del prodotto simile, vale a dire Argentina, Australia, Egitto, Iran, Giappone, Sud Africa, Repubblica di Corea e Taiwan. Sono stati contattati in totale 62 produttori in 19 potenziali paesi di riferimento. Tuttavia solo una società degli Stati Uniti, ArcelorMittal USA, ha espresso la sua disponibilità a collaborare e ha risposto al questionario.
- (43) Trattandosi di un mercato aperto, con dieci produttori nazionali del prodotto simile e con importazioni da altri paesi che rappresentano oltre il 10 % del consumo totale, gli Stati Uniti d'America sono considerati un paese di riferimento adeguato. Di conseguenza, e dato che solo un produttore degli Stati Uniti si è dichiarato disposto a collaborare, gli Stati Uniti sono stati provvisoriamente selezionati come paese di riferimento adeguato.
- (44) Le parti interessate sono state invitate ad esprimersi in proposito. Poiché non sono pervenute osservazioni, gli Stati Uniti sono stati scelti come paese di riferimento.
- (45) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha in primo luogo valutato se le vendite del prodotto simile negli Stati Uniti d'America ad acquirenti indipendenti fossero rappresentative. La quantità delle vendite del prodotto simile sul mercato interno da parte del produttore disposto a collaborare è risultata rappresentativa rispetto al prodotto in esame esportato nell'Unione dai produttori esportatori cinesi inclusi nel campione.
- (46) La Commissione ha quindi verificato se tali vendite potevano essere considerate eseguite nell'ambito di normali operazioni commerciali a norma dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha determinato la proporzione di vendite remunerative ad acquirenti indipendenti. Le operazioni di vendita sono state considerate remunerative quando il prezzo unitario era pari o superiore al costo di produzione. È stato così determinato il costo di produzione del produttore americano nel periodo dell'inchiesta.
- (47) Per i tipi di prodotto per i quali oltre l'80 % del volume delle vendite del tipo di prodotto in questione sul mercato interno era effettuato a un prezzo superiore al costo e la media ponderata del prezzo di vendita di quel tipo di prodotto era pari o superiore al costo unitario di produzione, il valore normale, per tipo di prodotto, è stato calcolato come media ponderata dei prezzi effettivi di tutte le vendite, remunerative o no, del tipo in questione sul mercato interno.
- (48) Quando il volume delle vendite remunerative di un tipo di prodotto rappresentava l'80 % o meno del volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto o quando la media ponderata dei prezzi di quel tipo di prodotto era inferiore al costo di produzione unitario, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivamente applicato sul mercato interno, calcolato come media ponderata dei prezzi delle sole vendite remunerative di quel tipo di prodotto effettuate sul mercato interno nel periodo dell'inchiesta.
- (49) Per quanto riguarda i tipi di prodotto non remunerativi, il valore normale è stato costruito a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base utilizzando il costo di produzione del produttore americano con l'aggiunta delle spese generali, amministrative e di vendita e del profitto per i tipi di prodotto remunerativi per il produttore americano.

⁽¹⁾ Canada, Sud Africa, Thailandia, India, Malaysia, Messico, Vietnam, Turchia, Russia, Ucraina e Brasile.

- (50) Non è stato possibile stabilire una corrispondenza tra alcuni tipi di prodotto esportati nell'Unione dalla RPC e quelli fabbricati nel paese di riferimento perché non sono venduti dal produttore americano. Di conseguenza il valore normale per i tipi di prodotto per i quali mancava una corrispondenza è stato costruito a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, sulla scorta dei costi di produzione del produttore del paese di riferimento. La Commissione ha considerato i costi del prodotto più somigliante e li ha adeguati per tenere conto del costo del lavoro di modifica (taglio longitudinale o trasversale) in modo da garantire un confronto equo. Essa ha in seguito aggiunto un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita (7 % - 13 %) basandosi su dati effettivi attinenti alla produzione e alle vendite, come previsto all'articolo 2, paragrafo 6, del regolamento di base. Ha infine aggiunto un congruo margine di profitto (10 % - 15 %) utilizzando il margine di profitto medio delle vendite dei prodotti remunerativi.

3.2. Prezzi all'esportazione

- (51) I produttori esportatori inclusi nel campione hanno esportato nell'Unione sia vendendo direttamente ad acquirenti indipendenti sia tramite società collegate.
- (52) Per le vendite dirette, i prezzi all'esportazione sono stati calcolati in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto in esame, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base.
- (53) Per le operazioni nelle quali i produttori esportatori esportano il prodotto in esame nell'Unione tramite società collegate operanti come importatori, il prezzo all'esportazione è stabilito in base al prezzo al quale il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad acquirenti indipendenti nell'Unione a norma dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. In questo caso al prezzo sono stati applicati adeguamenti per tener conto di tutte le spese sostenute tra l'importazione e la rivendita.

3.3. Confronto

- (54) Il valore normale e il prezzo all'esportazione sono stati confrontati a livello franco fabbrica. I margini di dumping sono stati calcolati confrontando i prezzi individuali franco fabbrica applicati dai produttori esportatori inclusi nel campione con i prezzi di vendita sul mercato interno del produttore del paese di riferimento oppure, ove necessario, con il valore normale costruito.
- (55) Per garantire un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato tenuto debitamente conto, con opportuni adeguamenti, delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.
- (56) Su tale base sono stati effettuati adeguamenti, ove necessario, per tenere conto delle spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico, dei costi accessori (4 %), delle spese bancarie (0,02 %), dei costi del credito (0,05 %), delle commissioni (0,6 %) e imposte indirette (4 %).

3.4. Margine di dumping

- (57) Per i produttori esportatori inclusi nel campione la media ponderata del valore normale di ciascun tipo di prodotto simile fabbricato negli Stati Uniti d'America è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione del tipo di prodotto corrispondente, conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base.
- (58) Il margine di dumping dei produttori esportatori che hanno collaborato e non sono stati inclusi nel campione è stato stabilito secondo le disposizioni dell'articolo 9, paragrafo 6, del regolamento di base. Tale margine è stato calcolato come media ponderata in base ai margini stabiliti per i produttori esportatori inclusi nel campione.
- (59) Per quanto riguarda tutti gli altri produttori esportatori della RPC, la Commissione ha determinato il grado di collaborazione nella RPC che è stato misurato valutando il rapporto fra il volume delle esportazioni nell'Unione dei produttori che hanno collaborato e il volume totale delle esportazioni nell'Unione dal paese interessato.
- (60) Il livello di collaborazione è elevato. Alla luce di ciò, il margine di dumping residuo applicabile a tutti gli altri produttori esportatori della RPC è stato fissato in via provvisoria a un livello corrispondente al margine di dumping più elevato accertato per i produttori esportatori, inclusi nel campione, che hanno collaborato.

- (61) I margini di dumping 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
Bengang Steel Plates Co., Ltd.	96,5 %
Hebei Iron & Steel Group	95,0 %
Jiangsu Shagang Group	106,9 %
Altre società che hanno collaborato	100,1 %
Tutte le altre società	106,9 %

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

- (62) Nell'Unione 17 società hanno fornito i dati relativi alla produzione e alle vendite nell'esame della rappresentatività e hanno dichiarato di aver fabbricato il prodotto simile durante il periodo dell'inchiesta. In base alle informazioni riportate nella denuncia, le 17 società rappresentano il 90 % circa della produzione del prodotto simile nell'Unione.
- (63) Oltre a queste 17 società, altre cinque società producevano il prodotto simile durante il periodo dell'inchiesta.
- (64) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta è stata calcolata pari a circa 74,7 milioni di tonnellate. La Commissione ha determinato tale cifra sulla base di tutti i dati disponibili concernenti l'industria dell'Unione, come le informazioni fornite dal denunciante e da tutti i produttori noti dell'Unione. Come indicato al considerando 10, è stato selezionato un campione di cinque produttori dell'Unione che rappresentano il 45 % della produzione totale dell'Unione del prodotto simile. Il campione è rappresentativo.
- (65) I produttori dell'Unione che rappresentano la produzione totale dell'Unione costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base e sono denominati «industria dell'Unione».
- (66) Il modello imprenditoriale dei produttori dell'Unione e il loro grado di integrazione verticale variano. In generale tuttavia l'industria dell'Unione può essere considerata un'industria con un elevato livello di integrazione verticale, come spiegato al considerando 68.

4.2. Consumo dell'Unione

- (67) Come indicato al considerando 24, il prodotto in esame rientra in una serie di codici NC, tra cui alcuni codici «ex». Al fine di non sottovalutare il consumo dell'Unione e vista l'incidenza apparentemente marginale di tali codici sul consumo totale, i volumi delle importazioni dei codici NC «ex» sono stati presi nella dovuta considerazione nel calcolo del consumo dell'Unione.
- (68) Dato che l'industria dell'Unione è in prevalenza integrata verticalmente e il prodotto in esame è considerato una materia primaria per la produzione di vari prodotti a valle di valore aggiunto, a cominciare dai prodotti laminati a freddo, il consumo del mercato vincolato (*captive*) e il consumo del mercato libero sono stati analizzati separatamente.

- (69) La distinzione tra mercato vincolato e mercato libero è pertinente ai fini dell'analisi del pregiudizio, perché i prodotti destinati all'uso vincolato non sono esposti alla concorrenza diretta delle importazioni e i prezzi di trasferimento sono fissati all'interno dei gruppi secondo varie politiche dei prezzi. La produzione destinata al mercato libero è invece in concorrenza diretta con le importazioni del prodotto in esame e i prezzi sono prezzi del mercato libero.
- (70) Per fornire un quadro quanto più completo possibile dell'industria dell'Unione, la Commissione ha raccolto dati sull'intera attività legata al prodotto simile e ha verificato se la produzione era destinata a un uso vincolato o al mercato libero. Essa ha constatato che circa il 60 % della produzione totale dei produttori dell'Unione era destinata a un uso vincolato.

4.2.1. Consumo vincolato nel mercato dell'Unione

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

Tabella 2

Consumo vincolato nel mercato dell'Unione (in tonnellate)

	2012	2013	2014	PI
Consumo vincolato	40 775 889	42 418 062	42 887 175	42 271 071
Indice (2012 = 100)	100	104	105	104

Fonte: risposte al questionario Eurofer

- (72) Nel periodo in esame il consumo vincolato dell'Unione nel mercato dell'Unione è aumentato del 4 % circa. Tale aumento è dovuto soprattutto a una crescita dei mercati vincolati, come quello della produzione di componenti per l'industria automobilistica.

4.2.2. Consumo del mercato libero nel mercato dell'Unione

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

Tabella 3

Consumo del mercato libero (in tonnellate)

	2012	2013	2014	PI
Consumo del mercato libero	31 405 157	32 292 192	33 139 474	35 156 318
Indice (2012 = 100)	100	103	106	112

Fonte: risposte al questionario Eurofer

- (74) Nel periodo in esame il consumo del mercato libero dell'Unione è aumentato del 12 % circa. L'aumento è dovuto principalmente alla ripresa economica dell'industria a valle.

4.3. Importazioni dal paese interessato

4.3.1. Volume e quota di mercato delle importazioni dal paese interessato

- (75) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni in base alla banca dati di Eurostat. La quota di mercato delle importazioni è stata stabilita confrontando i volumi delle importazioni con il consumo del mercato libero dell'Unione, come indicato nella tabella 3 al considerando 73.
- (76) Le importazioni nell'Unione dalla RPC hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 4

Volume delle importazioni (in tonnellate) e quota di mercato

	2012	2013	2014	PI
Volume delle importazioni dalla RPC	246 720	336 028	592 104	1 519 304
Indice (2012 = 100)	100	136	240	616
Quota di mercato della RPC	0,79 %	1,04 %	1,79 %	4,32 %
Indice (2012 = 100)	100	132	227	550

Fonte: Eurostat

- (77) La tabella precedente indica che, in termini assoluti, le importazioni dal paese interessato sono aumentate notevolmente nel periodo in esame. Parallelamente, la quota totale di mercato delle importazioni cinesi nell'Unione si è più che quintuplicata durante il periodo in esame.

4.3.2. Prezzi delle importazioni dal paese interessato e sottoquotazione dei prezzi (price undercutting)

- (78) La Commissione ha determinato i prezzi delle importazioni in base ai dati Eurostat. La media ponderata dei prezzi delle importazioni nell'UE dal paese interessato ha avuto il seguente andamento:

Tabella 5

Prezzi delle importazioni (EUR/tonnellata)

	2012	2013	2014	PI
Prezzo medio delle importazioni in dumping	600	505	463	404
Indice (2012 = 100)	100	84	77	67

Fonte: Eurostat

- (79) I prezzi medi delle importazioni sono diminuiti da 600 EUR/t nel 2012 a 404 EUR/t durante il periodo dell'inchiesta. Durante il periodo in esame, il calo del prezzo unitario medio delle importazioni oggetto di dumping è stato del 33 % circa.
- (80) La Commissione ha valutato la sottoquotazione dei prezzi durante il periodo dell'inchiesta confrontando:
- la media ponderata dei prezzi di vendita per tipo di prodotto dei cinque produttori dell'Unione, praticati sul mercato libero dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica, e
 - la corrispondente media ponderata dei prezzi CIF delle importazioni, franco frontiera dell'Unione, per tipo di prodotto, praticati dai produttori che hanno collaborato del paese interessato al primo cliente indipendente sul mercato dell'Unione, con gli opportuni adeguamenti per tenere conto dei costi successivi all'importazione.

- (81) Il confronto dei prezzi è stato effettuato per ciascun tipo di prodotto per transazioni allo stesso stadio commerciale, apportando gli adeguamenti del caso e dopo aver detratto sconti e riduzioni. Il risultato del confronto è stato espresso in percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. I principali adeguamenti hanno riguardato i costi di consegna (che variano tra il 2,7 % e il 6,3 % tra i produttori dell'Unione inseriti nel campione) e gli sconti (che variano tra lo 0,1 % e il 19,5 %). Poiché nel caso specifico nessun importatore indipendente si è manifestato, sono stati aggiunti come costi successivi all'importazione 7 EUR la tonnellata, ossia lo stesso adeguamento adottato nell'inchiesta relativa ad alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo ⁽¹⁾. Si è ritenuto che questo fosse il metodo più adeguato dato che il prodotto in esame nella presente inchiesta è simile per molti aspetti ad alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo, come spiegato al considerando 221.
- (82) Sulla base di quanto precede, le importazioni cinesi in dumping sono risultate avere prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione del 2,7 % — 5,6 %.

4.4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

4.4.1. Osservazioni generali

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

4.4.2. Indicatori macroeconomici

4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

- (87) Nel periodo in esame la produzione totale, la capacità produttiva e l'utilizzo degli impianti nell'Unione hanno avuto nel complesso il seguente andamento:

Tabella 6

Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

	2012	2013	2014	PI
Volume della produzione (in tonnellate)	73 050 974	74 588 182	75 509 517	74 718 189
Indice (2012 = 100)	100	102	103	102

⁽¹⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1328 della Commissione (GU L 210 del 4.8.2016, pag. 20).

	2012	2013	2014	PI
Capacità produttiva (in tonnellate)	102 247 218	100 667 836	100 040 917	98 093 841
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	99	98	96
Utilizzo degli impianti	71,4 %	74,1 %	75,5 %	76,2 %

Fonte: risposte al questionario Eurofer

- (88) Nel periodo in esame il volume della produzione dell'industria dell'Unione è aumentato del 2 % nonostante il fatto che nello stesso periodo un produttore italiano dell'Unione abbia notevolmente ridotto la propria produzione (– 3 milioni di tonnellate).
- (89) I dati relativi alla capacità produttiva si riferiscono alla capacità tecnica, il che significa che sono stati presi in considerazione gli aggiustamenti, considerati normali dall'industria, relativi a tempi di avvio, manutenzione, strozzature e altre normali interruzioni. Nel periodo in esame la capacità produttiva è diminuita a causa dell'interruzione della produzione in Belgio e in Italia.
- (90) L'aumento del tasso di utilizzo degli impianti è derivato da un leggero aumento del volume della produzione determinato principalmente dall'aumento del consumo vincolato (+ 4 %) e del consumo libero (+ 12 %), e ciò malgrado la notevole riduzione del volume di produzione di un produttore italiano dell'Unione in particolare.

4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

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

Tabella 7

Volume delle vendite e quota di mercato (mercato libero)

	2012	2013	2014	PI
Volume delle vendite (in tonnellate)	27 273 319	27 468 243	27 910 748	27 327 906
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	101	102	100
Quota di mercato	86,8 %	85,1 %	84,2 %	77,7 %
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	98	97	90

Fonte: risposte al questionario Eurofer ed Eurostat

- (92) Il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione è rimasto relativamente stabile nel periodo in esame, compreso cioè tra 27 e 28 milioni di tonnellate.
- (93) Nel periodo in esame la quota di mercato dell'industria dell'Unione in termini di consumo dell'Unione è scesa di oltre 9 punti percentuali, passando dall'86,8 % al 77,7 %. Il calo della quota di mercato dell'industria dell'Unione ha superato notevolmente il leggero aumento delle sue vendite nel mercato libero dell'Unione.

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

Tabella 8

Volume vincolato sul mercato dell'Unione e quota di mercato

	2012	2013	2014	PI
Volume vincolato sul mercato dell'Unione (in tonnellate)	40 775 889	42 418 062	42 887 175	42 271 071
Indice (2012 = 100)	100	104	105	104
Produzione totale dell'industria dell'Unione (in tonnellate)	73 050 974	74 588 182	75 509 517	74 718 189
% del volume vincolato rispetto alla produzione totale	55,7 %	56,7 %	56,6 %	56,4 %

Fonte: risposte al questionario Eurofer ed Eurostat

- (95) Il volume vincolato dell'industria dell'Unione (costituito da uso vincolato e vendite vincolate sul mercato dell'Unione) sul mercato dell'Unione è aumentato del 4 % nel periodo in esame, passando da circa 40,7 milioni di tonnellate nel 2011 a 42,2 milioni di tonnellate nel periodo dell'inchiesta.
- (96) Nel corso del periodo in esame la quota del mercato vincolato dell'industria dell'Unione (espressa in percentuale della produzione totale) è rimasta stabile e compresa tra il 55,7 % e il 56,7 %.

4.4.2.3. Occupazione e produttività

- (97) L'occupazione è stata calcolata prendendo in considerazione soltanto i dipendenti che lavoravano direttamente alla fabbricazione del prodotto simile nei vari stabilimenti siderurgici dei produttori dell'Unione. Questo metodo ha fornito dati precisi e relativamente facili da elaborare.
- (98) Nel periodo in esame l'occupazione e la produttività hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 9

Occupazione e produttività

	2012	2013	2014	PI
Numero di dipendenti (occupazione/dipendenti a tempo pieno)	18 729	18 632	17 739	17 829
Indice (2012 = 100)	100	99	95	95
Produttività (tonnellata/dipendente)	3 900	4 003	4 257	4 191
Indice (2012 = 100)	100	103	109	107

Fonte: risposte al questionario Eurofer

- (99) Durante il periodo in esame il livello dell'occupazione nell'industria dell'Unione si è ridotto per ridurre i costi di produzione e guadagnare in efficienza, vista la crescente concorrenza delle importazioni dalla Cina e da altri paesi sul mercato. Ciò ha portato a una riduzione del 5 % della manodopera nel periodo in esame, senza contare l'occupazione indiretta. Conseguentemente, dato il lieve aumento del volume della produzione (+ 2 %) nel periodo in esame, la produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, misurata in termini di produzione annua per dipendente, è aumentata in misura notevolmente maggiore (+ 7 %) rispetto all'aumento della produzione effettiva. Ciò dimostra che l'industria dell'Unione era disposta ad adeguarsi al cambiamento delle condizioni di mercato per rimanere competitiva.

4.4.2.4. Scorte

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

Tabella 10

Scorte

	2012	2013	2014	PI
Scorte finali (in tonnellate)	2 908 745	2 646 989	2 653 224	2 798 420
Indice (2012 = 100)	100	91	91	96
Scorte finali in percentuale della produzione	4,0 %	3,5 %	3,5 %	3,7 %
Indice (2012 = 100)	100	89	88	94

Fonte: risposte al questionario Eurofer

(101) Nel periodo in esame il livello delle scorte finali è leggermente diminuito. La maggior parte dei tipi di prodotto simile è fabbricata dall'industria dell'Unione in base a ordinativi specifici degli utilizzatori. Le scorte non sono quindi considerate un indicatore di pregiudizio importante per tale industria. Ciò è confermato anche dall'analisi dell'evoluzione delle scorte finali in percentuale della produzione. Come indicato sopra, questo indicatore è rimasto relativamente stabile tra il 3,5 % e il 4 % circa del volume della produzione.

4.4.2.5. Entità del margine di dumping

(102) Tutti i margini di dumping erano notevolmente superiori al livello minimo. L'entità degli elevati margini di dumping effettivi ha avuto un'incidenza non indifferente sull'industria dell'Unione, considerati il volume e i prezzi delle importazioni dal paese interessato.

4.4.2.6. Crescita

(103) Il consumo dell'Unione (libero mercato) è aumentato del 12 % circa nel periodo in esame, mentre il volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione è rimasto stabile. La quota di mercato dell'industria dell'Unione si è quindi ridotta, a differenza della quota di mercato delle importazioni dal paese interessato, che è aumentata notevolmente nel periodo in esame.

4.4.3. Indicatori microeconomici

4.4.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

(104) Nel periodo in esame la media ponderata dei prezzi di vendita unitari praticati dai produttori dell'Unione sul mercato libero nell'Unione ha avuto il seguente andamento:

Tabella 11

Prezzi di vendita sul mercato libero nell'Unione

	2012	2013	2014	PI
Prezzo di vendita (EUR/tonnellata)	553	498	471	427
Indice (2012 = 100)	100	90	85	77
Costo unitario di produzione (EUR/tonnellata)	572	511	469	431
Indice (2012 = 100)	100	89	82	75

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione

- (105) La precedente tabella mostra l'evoluzione del prezzo di vendita unitario nel mercato libero dell'Unione rispetto al costo di produzione corrispondente. I prezzi di vendita sono stati in media inferiori al costo unitario di produzione tranne che nel 2014, anno in cui il mercato ha iniziato a riprendersi e la quota di mercato delle importazioni cinesi è stata più bassa rispetto al periodo dell'inchiesta.
- (106) Nel 2012 e nel 2013 le conseguenze della crisi del debito nella zona euro, oltre a un calo della domanda di acciaio nel 2012, hanno inciso negativamente sulle prestazioni dell'industria dell'Unione. Nel 2014 e nel primo semestre del 2015 l'industria dell'Unione ha iniziato a riprendersi grazie a importanti sforzi per rimanere competitiva, in particolare con aumenti della produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, come indicato al considerando 99, che si sono tradotti in una maggiore produttività e in un migliore utilizzo degli impianti.
- (107) Nonostante questi sforzi il costo di produzione è rimasto generalmente superiore rispetto ai prezzi di vendita in diminuzione e, al fine di limitare la perdita di quota di mercato, i produttori dell'Unione hanno seguito la spirale al ribasso dei prezzi e ridotto considerevolmente il prezzo di vendita, in particolare durante il 2015. Dato che il prodotto in esame è un prodotto di base i produttori dell'Unione sono stati costretti a seguire il calo dei prezzi.
- (108) Tra i produttori inclusi nel campione i prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati destinati a un consumo vincolato sono stati trasferiti o forniti a prezzi di trasferimento in vista di un ulteriore trattamento a valle con l'applicazione di diverse politiche dei prezzi (costo, costo maggiorato, prezzo di mercato). Per questo motivo non possono essere tratte conclusioni significative dall'evoluzione dei prezzi relativi all'uso vincolato.

4.4.3.2. Costo del lavoro

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

Tabella 12

Costo medio del lavoro per dipendente

	2012	2013	2014	PI
Costo medio del lavoro per dipendente (in EUR)	63 722	63 374	66 039	66 023
Indice (2011 = 100)	100	99	104	104

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione

- (110) Nel periodo in esame il salario medio per dipendente è aumentato del 4 %.

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

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

Tabella 13

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

	2012	2013	2014	PI
Redditività delle vendite nell'Unione sul mercato libero (in % del fatturato delle vendite)	- 3,3 %	- 2,7 %	0,4 %	- 0,8 %
Flusso di cassa (in migliaia di EUR)	150 190	139 285	221 982	122 723
Indice (2012 = 100)	100	93	148	82

	2012	2013	2014	PI
Investimenti (in migliaia di EUR)	334 789	256 013	289 581	291 771
Indice (2012 = 100)	100	76	86	87
Utile sul capitale investito	- 4,5 %	- 3,5 %	0,5 %	- 1,0 %

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione

- (112) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione esprimendo la perdita netta, al lordo delle imposte, sulle vendite del prodotto simile sul mercato libero nell'Unione in percentuale del fatturato delle stesse vendite.
- (113) La redditività ha registrato un andamento negativo nel periodo in esame: tranne che nel 2014, sono state registrate perdite durante tutti e tre gli anni. Nonostante le perdite degli anni 2012 e 2013, in parte dovute alle conseguenze della crisi del debito nella zona euro (oltre che a un calo della domanda di acciaio nel 2012), i produttori dell'Unione hanno potuto riprendersi parzialmente nel 2014 e durante la prima metà del 2015.
- (114) Il flusso di cassa netto è la capacità dei produttori dell'Unione di autofinanziare le loro attività. L'andamento del flusso di cassa netto è variato notevolmente nel periodo in esame, ma è rimasto nel complesso nettamente positivo grazie in particolare a costi non di cassa quali gli ammortamenti.
- (115) Dato che l'utile sul capitale investito è rimasto complessivamente negativo nell'arco di tutti e tre gli anni, tranne che nel 2014, l'industria dell'Unione ha ridotto del 13 % il livello degli investimenti tra il 2012 e il 2015. Le perdite subite durante il periodo in esame hanno inciso sulla capacità di reperire capitali, come risulta dalla riduzione degli investimenti.
- (116) La seguente tabella contiene infine una ripartizione dei dati del 2015 per trimestre dato che il denunciante ha sostenuto nella denuncia che vi è stato un significativo deterioramento nella seconda metà del 2015. I dati riportati nella tabella confermano effettivamente un deterioramento significativo della redditività e del valore netto delle vendite nella seconda metà del 2015, a seguito dell'ulteriore calo dei prezzi di vendita sul mercato libero dell'Unione.

Tabella 14

Redditività per trimestre dei produttori dell'Unione inclusi nel campione

Trimestre 2015	Redditività (perdita) per trimestre delle società (in milioni di euro)	Prezzo netto di vendita per tonnellata	Vendite nette sul mercato libero (in milioni di euro)	Percentuale di redditività
Primo	37,98	444,71	1 073,34	3,5 %
Secondo	22,78	436,19	1 001,60	2,3 %
Terzo	- 22,92	426,36	857,49	- 2,7 %
Quarto	- 69,80	392,92	699,47	- 10,0 %
Totale	- 31,9	427,2	3 631,9	- 0,8 %

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione

4.4.4. Conclusioni relative al pregiudizio notevole

- (117) Da un lato, l'industria dell'Unione nel suo insieme ha potuto aumentare leggermente i volumi della produzione (nonostante la notevole riduzione della produzione dovuta principalmente a un grande produttore italiano) e migliorare il tasso di utilizzo degli impianti grazie all'aumento del consumo vincolato e libero. Essa ha anche adottato misure concrete per migliorare l'efficienza mantenendo sotto stretto controllo i costi di produzione (soprattutto quelli delle materie prime) e aumentando la produzione per dipendente. I costi di produzione sono conseguentemente diminuiti del 25 %. Il flusso di cassa è inoltre rimasto positivo durante l'intero periodo in esame e i produttori dell'Unione inclusi nel campione sono ancora stati in grado di effettuare investimenti di circa 250-330 milioni di euro all'anno nello stesso periodo.

- (118) Dall'altro lato, nonostante gli sforzi compiuti dall'industria dell'Unione nel periodo in esame per migliorare le prestazioni complessive, altri indicatori di pregiudizio evidenziano un deterioramento della situazione sul mercato libero: tranne che nel 2014 e all'inizio del 2015, quando l'industria dell'Unione ha avuto una leggera ripresa, durante l'intero periodo in esame sono state registrate perdite che hanno raggiunto livelli insostenibili nella seconda metà del 2015. Nonostante i volumi delle vendite siano rimasti relativamente stabili sul mercato libero dell'Unione, l'industria dell'Unione ha in effetti perso quote di mercato e ha dovuto ridurre gli investimenti visto l'utile negativo sul capitale investito.
- (119) Alla luce di quanto precede, in questa fase si conclude che i dati precedentemente enunciati mostrano che l'industria dell'Unione si trovava in una condizione di vulnerabilità alla fine del periodo dell'inchiesta, ma non fino al punto di aver subito un pregiudizio notevole nel periodo in esame ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

5. MINACCIA DI PREGIUDIZIO

5.1. Introduzione

- (120) A norma dell'articolo 3, paragrafo 9, secondo comma, del regolamento di base, nell'analisi della minaccia di pregiudizio «materiale» per l'industria dell'Unione sono presi in considerazione, tra l'altro, i seguenti fattori:
- i) un sensibile tasso di incremento delle importazioni oggetto di dumping sul mercato dell'Unione, tale da far prevedere un sostanziale aumento delle importazioni;
 - ii) una sufficiente disponibilità di capacità da parte dell'esportatore, ovvero l'imminente e sensibile aumento della medesima, che denotino un probabile e sostanziale incremento delle esportazioni oggetto di dumping nell'Unione, in considerazione della disponibilità di altri mercati d'esportazione con capacità residua di assorbimento;
 - iii) il fatto che le importazioni siano effettuate a prezzi tali da provocare una significativa diminuzione dei prezzi oppure impedirne gli aumenti che altrimenti si sarebbero verificati e tali da stimolare la domanda di altre importazioni;
 - iv) il livello delle scorte.
- (121) Come suggerito dai termini «tra l'altro» nell'articolo 3, paragrafo 9, secondo comma, per determinare la minaccia di pregiudizio possono essere analizzati altri fattori oltre a questi quattro. In particolare la Commissione ha esaminato anche fattori quali la redditività e gli ordini acquisiti, per i quali aveva dati disponibili per il periodo dell'inchiesta e il periodo successivo all'inchiesta.
- (122) Per quanto riguarda il periodo in esame, la Commissione ha nuovamente esaminato i dati raccolti per il 2012-2015, perché è necessario disporre di un quadro della situazione attuale dell'industria dell'Unione per poter essere in grado di accertare l'eventuale esistenza di una minaccia di pregiudizio per la stessa ⁽¹⁾. Essa ha quindi condotto un'analisi prospettica di tutti i fattori. La Commissione è stata inoltre in grado di ottenere dati sulle importazioni in dumping, sulla capacità produttiva e sui prezzi all'importazione cinesi per il periodo gennaio — giugno 2016 per confermare o confutare le previsioni, come richiesto dalla Corte ⁽²⁾. Per la redditività e gli ordini acquisiti non erano però disponibili dati completi per il periodo gennaio — giugno 2016 ed esistevano solo dati parziali fino alla fine di marzo 2016. Per quanto riguarda il livello delle scorte, non è stato possibile reperire dati completi fino alla fine del mese di giugno 2016, soprattutto per l'industria dell'Unione. Questi dati saranno comunque aggiornati dopo la pubblicazione del presente regolamento e, se possibile, saranno analizzati anche altri fattori. In questa fase i dati sulla redditività, sugli ordini acquisiti e sul livello delle scorte erano i migliori dati disponibili.
- (123) Infine l'articolo 3, paragrafo 9, primo comma, seconda frase, del regolamento di base, prevede che il mutamento di circostanze debba essere stato chiaramente prevedibile e debba essere imminente.

⁽¹⁾ Organizzazione mondiale del commercio, WT/DS132/R, 28 gennaio 2000, Mexico- Anti-dumping investigation of high fructose corn syrup (HFCS) from the United States (Messico — Inchiesta antidumping sullo sciroppo di mais a elevato tenore di fruttosio importato dagli Stati Uniti): relazione del panel, punto 7.140, pagina 214. Il panel dell'OMC ha dichiarato: «Per poter concludere che sussiste una minaccia di pregiudizio notevole per un'industria nazionale che sembra non subire al momento un pregiudizio nonostante gli effetti delle importazioni in dumping nel periodo dell'inchiesta, è necessario disporre di un quadro della condizione attuale dell'industria come contesto. Il semplice fatto che le importazioni in dumping siano destinate ad aumentare e ad avere effetti negativi sui prezzi *non consente, di per sé, di concludere che l'industria nazionale subirà un pregiudizio: se l'industria si trova in ottime condizioni o se vi sono altri fattori in gioco le importazioni in dumping possono non costituire una minaccia di pregiudizio.*»

⁽²⁾ Sentenza della Corte di giustizia del 7 aprile 2016, o punto 72, che conferma la sentenza del Tribunale del 29 gennaio 2014, Hubei Xinyegang Steel Co. Ltd/Consiglio dell'Unione europea, T-528/09.

5.2. Minaccia di pregiudizio

5.2.1. Sensibile tasso di incremento delle importazioni oggetto di dumping sul mercato dell'Unione, tale da far prevedere un sostanziale aumento delle importazioni

(124) Le importazioni dal paese interessato sono aumentate notevolmente, passando da 246 720 tonnellate a 1 519 304 tonnellate tra il 2012 e il periodo dell'inchiesta, come indicato nella tabella di cui al considerando 76. Queste importazioni sono state effettuate sistematicamente a prezzi in costante calo. L'aumento sostanziale della quota di mercato detenuta da queste importazioni cinesi in dumping (+ 550 %) conferma che il loro sviluppo non è dipeso solo dalla crescita della domanda (+ 12 %). Si è assistito alla progressiva penetrazione di un nuovo mercato da parte dei produttori esportatori cinesi e alla loro conquista di quote di mercato con importazioni a basso prezzo, a scapito di altri operatori economici, tra cui i produttori dell'Unione. Il volume delle importazioni cinesi ha registrato un ulteriore incremento (dell'8,5 %) nella prima metà del 2016 (773 275 tonnellate) (fonte: Eurostat) rispetto alla prima metà del 2015 (712 390 tonnellate). I dati disponibili dimostrano non solo che le importazioni cinesi in dumping hanno registrato una crescita sostanziale nel periodo in esame, ma anche che questa tendenza non si è arrestata né è stata invertita durante il periodo successivo all'inchiesta.

5.2.2. Sufficiente disponibilità di capacità

5.2.2.1. Capacità della RPC (acciaio grezzo e prodotto simile)

(125) Per quanto riguarda la capacità produttiva cinese di acciaio grezzo, le informazioni disponibili indicano che la capacità produttiva cinese di acciaio è in rapido aumento da molto tempo. La RPC, che rappresentava il 25,6 % della produzione mondiale totale di acciaio grezzo nel 2004 ⁽¹⁾, ha quasi raddoppiato la produzione effettiva raggiungendo il 50,3 % nel 2015. A questo proposito la comunicazione della Commissione sull'acciaio afferma che: «(...) la capacità di produzione inutilizzata in alcuni paesi terzi, in particolare in Cina, è aumentata in modo esponenziale. Solo in Cina l'eccesso di capacità è stato stimato a circa 350 milioni di tonnellate, quasi il doppio della produzione annuale dell'Unione» ⁽²⁾.

(126) A tale riguardo l'OCSE ha stimato l'attuale capacità produttiva cinese di acciaio a 1 140 milioni di tonnellate nel 2014 ⁽³⁾, mentre la produzione cinese effettiva è stata calcolata in 822,8 milioni di tonnellate ⁽⁴⁾. Di conseguenza l'eccesso di capacità cinese è certamente superiore a 300 milioni di tonnellate.

(127) Tale eccesso di capacità di acciaio non è in linea con la domanda del prodotto simile nella RPC o in altri paesi. In realtà nei mercati mondiali si registra un rallentamento della crescita della domanda e secondo un recente studio dell'OCSE il divario tra la capacità e la domanda si è andato ampliando ⁽⁵⁾.

(128) Il fatto che il paese in questione abbia un'enorme sovracapacità nel settore dell'acciaio non è contestato dalle autorità cinesi: in primo luogo il Consiglio di Stato cinese ha emesso il 1° febbraio 2016 un parere sulla gestione dell'eccesso di capacità nell'industria siderurgica, che delinea l'impostazione generale cinese per affrontare con maggiore determinazione la sovracapacità dell'industria siderurgica cinese. Le misure prevedrebbero tra l'altro una riduzione della capacità produttiva di acciaio grezzo di 100-150 milioni di tonnellate in cinque anni e il divieto assoluto di creare nuova capacità produttiva. In secondo luogo l'Associazione dei produttori siderurgici cinesi (China Iron & Steel Association — CISA) ha anche indicato nella sua comunicazione che «negli ultimi anni il governo cinese e l'associazione cinese dei produttori siderurgici hanno preso provvedimenti efficaci (...). Dal 2011 la Cina ha attivamente eliminato la capacità obsoleta e rafforzato le misure di risparmio energetico» ⁽⁶⁾.

⁽¹⁾ World Steel in figures 2015, associazione mondiale dei produttori siderurgici, pag. 14, <http://www.worldsteel.org/publications/bookshop/product-details/~World-Steel-in-Figures-2015~PRODUCT~World-Steel-in-Figures-2015~.html>.

⁽²⁾ COM(2016) 155 final, Bruxelles, 16.3.2016, Comunicazione della Commissione al Parlamento europeo, al Consiglio europeo, al Comitato economico e sociale europeo, al Comitato delle regioni e alla Banca europea per gli investimenti — Acciaio: mantenere occupazione sostenibile e crescita in Europa, pag. 2.

⁽³⁾ OCSE, DSTI/SU/SC(2015)8/Final, Directorate for Science, Technology and Innovation, Capacity developments in the world steel industry, tabella 1, pag. 10, [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/SU/SC\(2015\)8/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/SU/SC(2015)8/FINAL&docLanguage=En).

⁽⁴⁾ Associazione mondiale dei produttori siderurgici, World Steel in Figures 2016, tabella «Major steel-producing countries 2014 and 2015», pag. 9, <http://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2016/World-Steel-in-Figures-2016-is-available-online.html>.

⁽⁵⁾ OCSE, Directorate for Science, Technology and Innovation, (2015): «Excess capacity in the global steel industry: the current situation and ways forward», Technology and Industry Policy Papers, No. 18, OECD Publishing, pagg. 5 e 6. <http://dx.doi.org/10.1787/5js65x46nxhjen>.

⁽⁶⁾ Comunicazione trasmessa da Dentons per conto della China Iron and Steel Association (CISA) e dei suoi membri, osservazioni nel procedimento antidumping relativo alle importazioni di determinati prodotti piatti laminati a caldo, di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati originari della Repubblica popolare cinese, del 21 marzo 2016, punto 24, pagina 7.

- (129) Sono però state recentemente segnalate incongruenze tra l'annuncio cinese sui tagli della capacità produttiva nel periodo successivo all'inchiesta e la situazione effettiva:
- secondo alcune fonti il paese interessato è alle prese con un fenomeno di acciaierie «zombie» ⁽¹⁾, impianti di cui da tempo si annuncia lo smantellamento imminente, ma che in realtà non lo sono mai,
 - un'altra fonte ha inoltre riferito che 41 altiforni sono stati riaperti e informazioni più recenti indicano addirittura che dall'inizio del 2016 è stata riattivata nella RPC una capacità produttiva di acciaio per oltre 50 milioni di tonnellate ⁽²⁾,
 - l'associazione mondiale dei produttori siderurgici dichiara quanto segue sulla produzione mondiale di acciaio grezzo nei primi sei mesi del 2016: «*Nei primi sei mesi del 2016 la produzione mondiale di acciaio grezzo è stata di 794,8 milioni di tonnellate, con un calo dell'1,9 % rispetto allo stesso periodo del 2015 (...) La produzione di acciaio grezzo (...) è scesa del 6,1 % nell'UE a 28 (...). La produzione cinese di acciaio grezzo del mese di giugno 2016 è stata pari a 69,5 milioni di tonnellate, con un incremento dell'1,7 % rispetto al mese di giugno 2015 (...)*» ⁽³⁾.
- (130) La Commissione ha infine analizzato le promesse e gli impegni delle autorità cinesi richiamati al considerando 128. Nonostante gli annunci dell'inizio del 2016, questi non si sono ancora concretizzati.
- (131) Il problema dell'eccesso di capacità nel settore siderurgico nella RPC è di conseguenza ben noto e riconosciuto anche dalle autorità cinesi.
- (132) Secondo le valutazioni, il prodotto simile rappresenta una quota notevole della produzione totale di acciaio grezzo per il seguente motivo: considerando che negli anni 2013 e 2014 la produzione totale cinese di acciaio grezzo è stata rispettivamente di 822 000 milioni di tonnellate e di 822 698 milioni di tonnellate, la produzione totale cinese di prodotti piatti laminati a caldo è stata rispettivamente di 311 564 milioni di tonnellate (o circa il 37,9 % della produzione complessiva di acciaio grezzo) e di 317 387 milioni di tonnellate (o circa il 38,6 % della produzione complessiva di acciaio grezzo) ⁽⁴⁾. I dati di cui sopra relativi all'acciaio grezzo forniscono pertanto una buona indicazione anche in merito alla sovracapacità del prodotto simile nella RPC.
- (133) In secondo luogo si rinvia alla tabella del considerando 185 in cui la produzione effettiva del prodotto simile della RPC è confrontata con la produzione effettiva di altri paesi negli anni 2013 e 2014. Questa tabella mostra ad esempio che nel 2014 la produzione effettiva del prodotto simile nella RPC (317,4 milioni di tonnellate) è stata circa il quintuplo della produzione complessiva totale di Russia, Ucraina, Iran e Brasile riuniti (57,4 milioni di tonnellate). Questo valore è indicativo dell'enorme capacità produttiva del prodotto simile nella RPC.
- (134) In terzo luogo l'inchiesta ha confermato che nel periodo dell'inchiesta stessa i produttori esportatori cinesi inclusi nel campione operavano in media a un tasso di utilizzo della capacità del 65 %. Ciò corrisponde, per quanto riguarda tre sole società, a oltre 14 milioni di tonnellate di capacità liberamente disponibile del prodotto in esame. Questo è un altro indicatore della capacità produttiva inutilizzata del prodotto simile. Nell'ipotesi che altri produttori cinesi di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo abbiano percentuali analoghe, si può desumere che in Cina esista un'elevata capacità totale inutilizzata in relazione a tali prodotti.
- (135) Il mercato dell'Unione è inoltre un mercato aperto, con molte importazioni da vari paesi, come indicato nella tabella al considerando 177. Come indicato nella tabella 4 al considerando 76, i produttori esportatori cinesi esportano nel mercato dell'Unione soprattutto dal 2012 acquisendo rapidamente quote di mercato con importazioni a basso prezzo a scapito di altri operatori economici, tra cui i produttori dell'Unione. Ciò dimostra che la penetrazione si è rivelata relativamente facile e ha dato ottimi risultati nel periodo in esame per i produttori esportatori cinesi ed è di per sé un'indicazione del grado di attrattività del mercato dell'Unione per i produttori esportatori cinesi e di altri paesi.

5.2.2.2. Capacità di assorbimento dei paesi terzi

- (136) In conformità con l'articolo 3, paragrafo 9, secondo comma, lettera b), del regolamento di base, la Commissione ha analizzato la disponibilità di altri mercati d'esportazione in grado di assorbire ulteriori esportazioni dei produttori esportatori cinesi.

⁽¹⁾ Reuters, articolo di stampa, China's zombie steel mills fire up furnaces, worsen global glut, <http://in.reuters.com/article/china-steel-overcapacity-idINKCN0XI070>.

⁽²⁾ Reuters, articolo di stampa, BHP says over 50 million tonnes of steel capacity restarted in China, <http://www.reuters.com/article/us-bhp-china-idUSKCN0YA09E>.

⁽³⁾ Produzione di acciaio grezzo del mese di giugno 2016, associazione mondiale dei produttori siderurgici, media centre, <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2016/June-2016-crude-steel-production0.html>.

⁽⁴⁾ Associazione mondiale dei produttori siderurgici, Steel Statistical Yearbook 2015, tabella 1 a pag. 2 e tabella 13 a pag. 35, <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>.

- (137) L'accesso ad alcuni (grandi) mercati d'esportazione è sempre più difficile per i produttori esportatori cinesi a causa di misure di difesa commerciale (paesi quali gli USA, la Malaysia, l'India o il Messico) e/o inchieste di difesa commerciale (paesi quali la Thailandia) o dazi doganali maggiorati (Sud Africa).
- (138) I dati statistici sulle esportazioni — per il 2015 e per i primi sei mesi del 2016 — su un campione ⁽¹⁾ di codici NC relativi al prodotto simile indicano comunque la stabilità dei volumi delle esportazioni cinesi verso il resto del mondo.
- (139) In primo luogo, dall'annualizzazione e dal confronto di questi dati con quelli del 2015 emerge che il paese interessato ha esportato circa gli stessi volumi nei primi sei mesi del 2016. Il prezzo di vendita unitario medio è stato tuttavia inferiore nei primi sei mesi del 2016 rispetto al 2015. In secondo luogo, la perdita di quota di mercato in alcuni paesi quali l'Indonesia e il Vietnam nei primi sei mesi del 2016 rispetto al 2015 è compensata da un incremento della quota di mercato in altri paesi, quali il Bangladesh e la Repubblica popolare democratica di Corea. La Commissione ha quindi concluso che è improbabile che i paesi terzi possano assorbire da soli l'enorme capacità cinese liberamente disponibile. Benché oggi le esportazioni cinesi verso altri paesi terzi risultino stabili, il mercato dell'Unione, come indicato al considerando 135, continuerà probabilmente, per la sua attrattività, a essere tra i principali destinatari delle esportazioni cinesi in dumping.

5.2.2.3. Capacità di assorbimento della RPC

- (140) Neppure la RPC ha una capacità di assorbimento sufficiente. La domanda interna di acciaio nella RPC è in fase di rallentamento: secondo l'associazione mondiale dei produttori siderurgici in un primo tempo la domanda di acciaio era prevista in calo del 3,5 % nel 2015 e del 2,0 % nel 2016, dopo il picco raggiunto nel 2013 ⁽²⁾. Successivamente però la stessa organizzazione ha rivisto al ribasso questi valori nel modo seguente: «il calo della domanda di acciaio in Cina dovrebbe essere del 4,0 % nel 2016 e successivamente del 3,0 % nel 2017. Ciò fa prevedere una domanda di 626,1 milioni di tonnellate di acciaio (in calo del 15 % rispetto al 2013) per il 2017, con una contrazione al 41,9 % dell'uso dell'acciaio a livello mondiale rispetto al 47,9 % nel 2009 e al 44,8 % nel 2015» ⁽³⁾.

5.2.2.4. Conclusioni relative alla capacità

- (141) In conclusione, è probabile che volumi notevoli del forte eccesso di capacità produttiva di acciaio esistente, anche del prodotto simile, continuino a essere indirizzati verso il mercato dell'Unione. L'attuale sovracapacità e l'insufficiente capacità di assorbimento dei paesi terzi o della stessa RPC dimostrano la probabilità di un notevole aumento delle esportazioni cinesi nell'Unione, dove la penetrazione si è rivelata relativamente facile e ha dato ottimi risultati nel periodo in esame.

5.2.3. Livello dei prezzi delle importazioni

- (142) Nel periodo in esame, come indicato al considerando 78, i prezzi medi all'importazione dal paese interessato sono diminuiti del 33 %, passando da 600 EUR/tonnellata nel 2012 a 404 EUR/tonnellata nel 2015.
- (143) La seguente tabella pone a confronto la media dei prezzi unitari delle importazioni cinesi e i prezzi di vendita unitari dei cinque produttori dell'Unione inclusi nel campione:

Tabella 15

Confronto tra i prezzi di vendita nel mercato libero dell'Unione e i prezzi delle importazioni cinesi nel periodo in esame

	Cfr. considerando	2012	2013	2014	PI
Prezzo di vendita dei cinque produttori dell'Unione inclusi nel campione (EUR/tonnellata)	104	553	498	471	427

⁽¹⁾ Il campione era costituito da 679,4 milioni di tonnellate di esportazioni cinesi del prodotto simile per l'anno 2015 e da 343,8 milioni di tonnellate di esportazioni cinesi del prodotto simile per i primi sei mesi del 2016.

⁽²⁾ Worldsteel Short Range Outlook 2014 — 2015, associazione mondiale dei produttori siderurgici, <https://www.worldsteel.org/media-centre/press-releases/2015/worldsteel-Short-Range-Outlook-2015-2016.html>.

⁽³⁾ Cfr. anche il considerando 103 per la lieve diminuzione delle scorte presso i produttori dell'Unione inclusi nel campione, espressa in percentuale della produzione.

	Cfr. considerando	2012	2013	2014	PI
Prezzo medio delle importazioni cinesi secondo Eurostat (EUR/tonnellata)	78	600	505	463	404
Differenza (EUR/tonnellata)		- 47	- 7	+ 8	+ 23

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione e dai produttori esportatori inclusi nel campione e Eurostat

- (144) I prezzi medi cinesi sono stati notevolmente superiori ai prezzi dei produttori dell'Unione nel 2012. Nel 2015 tuttavia i prezzi delle importazioni cinesi sono diventati notevolmente più bassi (404 EUR/tonnellata) rispetto ai prezzi dell'industria dell'Unione (427 EUR/tonnellata). Ciò è confermato dall'analisi della sottoquotazione di cui al considerando 82.
- (145) La seguente tabella evidenzia un ulteriore progressivo calo dei prezzi unitari delle importazioni cinesi che entrano nel mercato dell'Unione nel periodo gennaio — giugno 2016 successivo all'inchiesta.

Tabella 16

Prezzi delle importazioni cinesi nel periodo successivo al PI

Prezzi medi delle importazioni cinesi (EUR/tonnellata)	Gennaio 2016	Febbraio 2016	Marzo 2016	Aprile 2016	Maggio 2016	Giugno 2016
	326	318	313	303	299	308

Fonte: Eurostat

- (146) L'effetto negativo dei prezzi bassi delle importazioni cinesi è risultato essere duplice:
- da un lato, il significativo differenziale dei prezzi causerà probabilmente un (ulteriore) riorientamento verso queste importazioni in dumping in quanto gli utilizzatori avranno sempre più la tendenza ad acquistare maggiori quantità di prodotti venduti a basso prezzo;
 - dall'altro, è probabile che l'esistenza di prezzi così bassi sul mercato sarà usata dagli acquirenti come strumento di negoziazione per far abbassare i prezzi offerti dai produttori dell'Unione e da altri fornitori, provocando quindi un ulteriore effetto depressivo sia sui volumi che sui prezzi. Se questi effetti possono essere contestabili nelle situazioni in cui i differenziali dei prezzi non sono rilevanti, nel caso in oggetto e tenuto conto della sottoquotazione rilevata il pregiudizio che ne deriva per l'industria dell'Unione dovrebbe, secondo le previsioni, essere notevole.

5.2.4. Livello delle scorte

- (147) La Commissione ha ritenuto che questo fattore non fosse particolarmente significativo per l'analisi perché normalmente le scorte sono detenute dagli operatori commerciali (grossisti) e non tanto dai produttori. I produttori dell'Unione producono inoltre principalmente su ordinazione, pratica che permette di mantenere le scorte ai livelli più bassi possibile. La Commissione ha comunque analizzato questo fattore espressamente menzionato all'articolo 3, paragrafo 9, secondo comma, del regolamento di base (cfr. considerando 120).
- (148) È stato constatato un calo dei livelli delle scorte sia nella RPC che sul mercato dell'Unione⁽¹⁾ alla fine del periodo dell'inchiesta. Ciò può essere spiegato nel quadro delle diminuzioni dei prezzi del 2015 e del 2016 come segue: il produttore od operatore commerciale che prevede un aumento dei prezzi costituirà rapidamente scorte con l'aspettativa di realizzare profitti proporzionalmente maggiori quando i prezzi saliranno.

⁽¹⁾ Cfr. anche il considerando 100 per la lieve diminuzione delle scorte presso i produttori dell'Unione inclusi nel campione, espressa in percentuale della produzione.

- (149) La Commissione non è stata in grado di reperire dati esaustivi sulle scorte per il periodo successivo all'inchiesta, nonostante le richieste e le proprie ricerche. Essa ha tuttavia ritenuto probabile che i livelli delle scorte del prodotto in esame siano rimasti piuttosto bassi nell'Unione nei primi mesi del 2016. In Germania per esempio «secondo l'associazione tedesca di distributori siderurgici (BDS) alla fine dell'anno scorso le scorte di laminati di acciaio sono scese ai livelli più bassi dal dicembre 2003. Gli ultimi dati hanno mostrato un certo miglioramento, ma le scorte di laminati di acciaio, attestatesi a 1,4 milioni di tonnellate in febbraio, hanno comunque registrato un calo del 7 % rispetto all'anno precedente» ⁽¹⁾.
- (150) Secondo alcune fonti, nella RPC le scorte di acciaio nei depositi di 40 grandi città cinesi sarebbero scese a 8,86 tonnellate a fine giugno 2016 da 9,47 tonnellate a fine maggio 2016, a fronte delle 12,86 tonnellate di fine giugno 2015. Nel mese di 2016 le scorte di acciaio di 80 grandi laminatoi cinesi ammontavano a 14,17 tonnellate, rispetto alle 16,71 tonnellate di fine maggio 2015 ⁽²⁾.
- (151) In conclusione le scorte di acciaio sono in calo sia alla fine del periodo dell'inchiesta che nel periodo successivo all'inchiesta. Questo fattore, benché non determinante nell'analisi, potrebbe essere indice di un potenziale ulteriore calo dei prezzi che rafforzerebbe la minaccia di pregiudizio.

5.2.5. Altri elementi: redditività e ordini acquisiti nell'Unione dall'industria dell'Unione.

- (152) L'industria dell'Unione ha bisogno di profitti sostenibili. Questo indicatore di pregiudizio è perciò molto importante. Gli ordini acquisiti sono impegni confermati degli acquirenti e delineano l'andamento delle vendite dell'industria dell'Unione nei mesi successivi. La Commissione ha potuto raccogliere e analizzare dati sul profitto e sugli ordini acquisiti per il periodo dell'inchiesta e per quello successivo all'inchiesta.
- (153) Come indicato al considerando 113, i produttori dell'Unione hanno iniziato leggermente a riprendersi nel 2014 e nei primi due trimestri del 2015 in termini di redditività. Come indicato al considerando 116, nella seconda metà del 2015 la redditività dell'Unione è diventata negativa e le perdite hanno raggiunto il livello insostenibile del - 10 % nel quarto trimestre del periodo dell'inchiesta.
- (154) Per il periodo successivo all'inchiesta i dati sulla redditività dell'intera industria dell'Unione non erano ancora disponibili. Sono stati però raccolti i dati sulla redditività dei denunciati, che rappresentano circa il 90 % della produzione totale dell'industria dell'Unione, come menzionato al considerando 62. Questi dati saranno aggiornati dopo la pubblicazione del presente regolamento e se possibile saranno analizzati anche altri fattori. In questa fase dell'inchiesta i dati sulla redditività e sugli ordini acquisiti erano i migliori dati disponibili.
- (155) Come indicato nella tabella del considerando 145, i prezzi delle esportazioni cinesi sono ulteriormente diminuiti nella prima metà del 2016 ed erano più bassi del costo di produzione dei produttori dell'Unione. Ciò denota una politica cinese aggressiva di fissazione dei prezzi sul mercato dell'Unione che non può essere sostenuta in futuro dai produttori dell'Unione. La seguente tabella, che fornisce informazioni sulla redditività dei denunciati, lo conferma. Per i denunciati l'inchiesta ha accertato un ulteriore deterioramento della redditività.

Tabella 17

Evoluzione della redditività e degli ordini acquisiti dei denunciati

Descrizione	2012	2013	2014	2015	Aprile 2015 — marzo 2016
Redditività	- 1,31 %	- 4,86 %	- 1,28 %	- 3 — - 5 %	- 5 % — - 7 %
Ordini acquisiti	16 763 734	16 631 630	16 677 099	15 529 155	15 636 444

Fonte: Eurofer

⁽¹⁾ European steel producers on the offensive, but will price increases stick? Articolo su <http://blogs.platts.com/2016/04/05/european-steel-producers-on-offensive/>.

⁽²⁾ Associazione mondiale dei produttori siderurgici, The Chinese steel industry, A monthly update for world steel members, n. 115, giugno 2016.

5.2.6. Prevedibilità e imminenza nel mutamento di circostanze

- (156) L'articolo 3, paragrafo 9, del regolamento di base dispone che «il mutamento di circostanze atto a creare una situazione in cui il dumping causerebbe un pregiudizio deve essere stato chiaramente prevedibile e deve essere imminente».
- (157) Tutti i fattori di cui sopra sono stati analizzati e verificati rispetto al periodo dell'inchiesta. In particolare la redditività dei produttori dell'Unione inclusi nel campione ha raggiunto il livello insostenibile del - 10 % nel quarto trimestre del 2015, quando è stata maggiormente avvertita la pressione dei prezzi cinesi. I dati relativi al periodo successivo all'inchiesta hanno inoltre rivelato che questa tendenza negativa, iniziata nella seconda metà del 2015, non è scomparsa nella prima metà del 2016. Se questa tendenza continuerà la situazione precaria dell'industria dell'Unione si convertirà in breve tempo in un pregiudizio notevole. Sulla base dei dati relativi al periodo dell'inchiesta la Commissione ha pertanto concluso che sussisteva un mutamento di circostanze chiaramente prevedibile e imminente alla fine del periodo dell'inchiesta, che instaurerà una situazione nella quale il dumping sarà causa di pregiudizio.

5.3. Conclusioni relative alla minaccia di pregiudizio

- (158) L'industria dell'Unione si stava riprendendo nel 2014 e nei primi due trimestri del 2015, ma quasi tutti gli indicatori di pregiudizio hanno cominciato a segnalare un drastico peggioramento durante la seconda metà del 2015. L'inchiesta ha rivelato che questa tendenza negativa, iniziata nella seconda metà del 2015, non è scomparsa nella prima metà del 2016. La previsione dell'industria dell'Unione sulla redditività futura e sulle vendite future è negativa e potrebbe essere confermata (cfr. tabella 17 di cui al considerando 155). Il calo delle vendite e i margini inferiori/negativi rischiano di tradursi in forti perdite, contrazione degli ordini e riduzione dei posti di lavoro. Tutti i fattori esaminati nel quadro dell'articolo 3, paragrafo 9, del regolamento di base, in particolare il notevole tasso di aumento delle importazioni in dumping nel 2015 (proseguito nel 2016) a prezzi in ulteriore calo, l'enorme eccesso di capacità nella RPC e l'andamento negativo della redditività dell'industria dell'Unione, puntano quindi nella stessa direzione.
- (159) Alla luce di questa analisi, in questa fase la Commissione ha concluso che alla fine del periodo dell'inchiesta sussisteva una minaccia di pregiudizio chiaramente prevedibile e imminente per l'industria dell'Unione.

6. NESSO DI CAUSALITÀ

- (160) In conformità all'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha valutato se la minaccia di pregiudizio «materiale» per l'industria dell'Unione fosse dovuta dall'esistenza delle importazioni in dumping dal paese interessato. In conformità all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha inoltre verificato se altri fattori noti avessero contemporaneamente potuto minacciare un pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione si è accertata che non venisse attribuita alle importazioni in dumping dalla RPC alcuna minaccia di pregiudizio causata da fattori diversi da tali importazioni. Tali fattori sono: la crisi economica e la contrazione della domanda di acciaio, il costo delle materie prime e il conseguente calo dei prezzi di vendita, le importazioni da altri paesi terzi, i risultati delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione e l'asserzione che un produttore dell'Unione da solo stia causando un pregiudizio all'industria dell'Unione.

6.1. Effetti delle importazioni in dumping

- (161) I prezzi di vendita dei produttori esportatori cinesi sono diminuiti in media da 600 EUR/tonnellata nel 2012 a 404 EUR/tonnellata nel periodo dell'inchiesta (- 33 %). Tramite un continuo abbassamento del prezzo di vendita unitario nel periodo in esame, e come indicato al considerando 76, i produttori esportatori cinesi sono riusciti ad aumentare notevolmente la loro quota di mercato tra il 2012 (0,79 %) e il periodo dell'inchiesta (4,32 %). In particolare, nel periodo dell'inchiesta si è verificato un notevole aumento delle importazioni cinesi rispetto agli anni precedenti.
- (162) Il calo della domanda di acciaio e le conseguenze della crisi del debito nella zona euro hanno influito negativamente sui risultati dell'industria dell'Unione nel 2012 e nel 2013, ma questa è riuscita a riprendersi leggermente nel 2014. Tuttavia soprattutto a partire dalla seconda metà del 2015 il costante incremento delle importazioni dal paese interessato a prezzi notevolmente inferiori (sottoquotazione) ha avuto una chiara incidenza negativa sui risultati dell'industria dell'Unione. Infatti mentre nel 2015 l'industria dell'Unione tagliava i propri costi con incrementi di produttività, ottenuti tra l'altro tramite alcune riduzioni degli addetti e grazie al calo dei prezzi delle materie prime, le importazioni in dumping hanno continuato ad aumentare ed hanno costretto l'industria dell'Unione ad abbassare ancora di più i prezzi di vendita nell'Unione per limitare la perdita di quote di mercato. Di conseguenza, mentre la redditività dell'industria dell'Unione ha registrato un lieve miglioramento grazie alla riduzione delle perdite nel 2014 e nella prima metà del 2015, la tendenza si è invertita completamente dalla seconda metà del 2015 in poi: il volume delle importazioni cinesi è ancora aumentato e i prezzi cinesi si sono ulteriormente abbassati, mentre i prezzi e la redditività dell'industria dell'Unione hanno continuato a calare.

- (163) Vista la coincidenza temporale tra, da un lato, il costante aumento delle importazioni in dumping a prezzi sempre più bassi e, dall'altro, la contrazione della quota di mercato dell'industria dell'Unione e la depressione dei prezzi che hanno condotto a ulteriori perdite soprattutto a partire dalla seconda metà del 2015, la Commissione ha concluso che le importazioni in dumping hanno avuto un'incidenza negativa sulla situazione dell'industria dell'Unione.
- (164) Inoltre il progressivo rallentamento dell'economia cinese e l'eccesso di capacità molto consistente dell'industria siderurgica cinese hanno spinto i produttori di acciaio cinesi a indirizzare le eccedenze di produzione verso i mercati di esportazione, e il mercato dell'Unione è una destinazione interessante per le esportazioni. Alcuni altri mercati di esportazione tradizionalmente importanti hanno infatti istituito misure nei confronti dei prodotti siderurgici cinesi, compresi i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.
- (165) Con la crescente istituzione di misure di difesa commerciale in tutto il mondo, è probabile che il mercato dell'Unione sia diventato una delle destinazioni più interessanti per le importazioni cinesi in dumping del prodotto in esame, a scapito dell'industria dell'Unione. Questa conclusione è confermata:
- dalle statistiche Eurostat sulle importazioni, che dimostrano come il livello delle importazioni cinesi continui a essere rilevante dopo la fine del periodo dell'inchiesta,
 - dall'indebolimento della domanda interna cinese di acciaio.

6.2. Effetti di altri fattori

6.2.1. Crisi economica

- (166) Il calo della domanda di acciaio, soprattutto nel 2012, e le conseguenze della crisi del debito nella zona euro hanno inciso negativamente sui risultati dell'industria siderurgica dell'Unione nel 2012 e nel 2013. Come indicato al considerando 106, la Commissione riconosce l'effetto negativo. Viene anche osservato però che l'industria dell'Unione ha iniziato a riprendersi durante il 2014 e il 2015.
- (167) Infatti, benché l'industria dell'Unione sia stata colpita dalla crisi del debito della zona euro, in particolare negli anni 2012-2013, il mercato ha conosciuto una parziale ripresa dagli effetti della crisi con una domanda del mercato dell'Unione relativamente stabile e addirittura in aumento dal 2013 in poi. Di conseguenza tra il 2014 e il 2015 l'industria dell'Unione avrebbe potuto trarre maggiore beneficio dalla ripresa del mercato, ma non è riuscita a farlo a causa di un forte aumento delle importazioni dalla RPC. Le importazioni cinesi a basso prezzo sono aumentate gradualmente ed hanno acquisito quote di mercato a scapito dell'industria dell'Unione. La continua pressione delle importazioni ha iniziato ad essere avvertita pienamente dalla seconda metà del 2015.
- (168) La Commissione ha quindi concluso in questa fase che la crisi del debito nella zona euro aveva avuto un'incidenza negativa soprattutto negli anni 2012 e 2013 del periodo in esame e prima del periodo dell'inchiesta. Tale crisi non ha tuttavia contribuito alla minaccia di pregiudizio riscontrata alla fine del 2015.

6.2.2. Diminuzione del costo delle principali materie prime (minerale di ferro, carbone da coke e rottami) del prodotto in esame/prodotto simile.

- (169) Una parte interessata ha affermato che i prezzi del prodotto in esame e del prodotto simile seguirebbero un'unica tendenza a livello mondiale rispecchiando fondamentalmente il progressivo calo dei prezzi del minerale di ferro. Non erano quindi le esportazioni cinesi ma una tendenza mondiale a esercitare pressione sui prezzi e a causare la conseguente minaccia di pregiudizio.
- (170) La Commissione ha analizzato l'evoluzione dei prezzi delle materie prime per i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel periodo in esame.
- (171) In primo luogo nei mercati dell'acciaio tradizionali, come quello dell'Unione, i produttori nazionali competono con molte fonti di importazione, come indicato nella tabella 18 di cui al considerando 177, e ciò dà luogo a una crescente pressione sui prezzi e di conseguenza alla loro erosione.
- (172) In secondo luogo anche se la RPC è il maggiore consumatore di acciaio del mondo, essa ha un considerevole eccesso di capacità. I produttori cinesi sono perciò incentivati a esportare a basso prezzo le loro eccedenze di produzione nei mercati per loro più interessanti, compreso il mercato dell'Unione. L'andamento dei prezzi delle materie prime non è quindi il solo fattore a incidere sui prezzi a livello mondiale.

- (173) In terzo luogo è tuttavia riconosciuto che i prezzi delle principali materie prime (minerale di ferro, carbone da coke e rottami) per la produzione di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono calati notevolmente tra il 2012 e il 2015 nel modo seguente:
- il prezzo del minerale di ferro è sceso da circa 141 USD/tonnellata a 56 USD/tonnellata, pari a un calo del 60 %,
 - il prezzo dei rottami da demolizione è sceso da circa 327 USD/tonnellata a 159 USD/tonnellata, pari a un calo del 51 %,
 - il prezzo del carbone da coke è diminuito da circa 252 USD/tonnellata a 121 USD/tonnellata (- 52 %).
- (174) Dall'analisi del costo di produzione del maggiore produttore dell'Unione incluso nel campione risulta tuttavia che l'incidenza di questo calo dei prezzi delle materie prime è molto più ridotta rispetto all'andamento dei prezzi sopra descritto. L'andamento si riferisce alle medie e non riflette i costi dei produttori dell'Unione che dipendono anche dalla qualità, dalla quantità e dalle relazioni instaurate. Per esempio l'input delle tre materie prime citate rappresentava circa il 60 % del costo di produzione totale di un grande produttore nel 2012, ma costituiva ancora il 50 % del costo di produzione totale nel 2015. Questo dimostra che non esiste una correlazione diretta tra il calo dei prezzi delle materie prime e la diminuzione dei costi di produzione dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.
- (175) I costi di produzione nell'industria dell'Unione sono inoltre diminuiti complessivamente del 25 % nel periodo in esame (cfr. considerando 104) in conseguenza non solo del costo più basso delle materie prime ma anche di miglioramenti dell'efficienza realizzati dai produttori dell'Unione. In aggiunta nello stesso periodo i prezzi medi all'importazione sono scesi in misura percentualmente maggiore, ossia del 33 % (cfr. considerando 78 e 79).
- (176) A condizioni di mercato eque l'industria dell'Unione avrebbe potuto mantenere i suoi livelli dei prezzi di vendita, in modo da trarre beneficio da una riduzione dei costi e raggiungere nuovamente la redditività. I produttori dell'Unione hanno invece dovuto seguire la tendenza dei prezzi sul mercato dell'Unione e i prezzi sono calati. Nel periodo dell'inchiesta i produttori dell'Unione sono addirittura stati costretti a vendere a prezzi inferiori ai costi, nonostante fossero già riusciti a ridurre notevolmente i costi di produzione.

6.2.3. Importazioni da paesi terzi

- (177) Nel periodo in esame il volume delle importazioni dai paesi terzi e la loro quota di mercato (in volume delle importazioni totali) hanno avuto il seguente andamento:

Tabella 18

Volumi, prezzi unitari e quote di mercato dai paesi terzi

	2012	2013	2014	PI
BRASILE				
Volume delle importazioni dal Brasile	69 457	41 895	108 973	580 525
Indice (2012 = 100)	100	60	157	836
Prezzi unitari all'importazione dal Brasile	515	461	433	386
Indice (2012 = 100)	100	89	84	75
Quota di mercato	0,22 %	0,13 %	0,33 %	1,65 %
Quota rispetto al volume totale delle importazioni nell'Unione	1,68 %	0,87 %	2,08 %	7,42 %

	2012	2013	2014	PI
IRAN				
Volume delle importazioni dall'Iran	96 505	125 202	527 161	1 015 088
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	130	546	1 052
Prezzi unitari all'importazione dall'Iran	499	454	415	369
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	91	83	74
Quota di mercato	0,31 %	0,39 %	1,59 %	2,89 %
Quota rispetto al volume totale delle importazioni nell'Unione	2,34 %	2,60 %	10,08 %	12,97 %
RUSSIA				
Volume delle importazioni dalla Russia	1 341 666	1 334 322	1 376 412	1 714 880
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	99	103	128
Prezzi unitari all'importazione dalla Russia	500	448	431	387
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	90	86	77
Quota di mercato	4,27 %	4,13 %	4,15 %	4,88 %
Quota rispetto al volume totale delle importazioni nell'Unione	32,47 %	27,66 %	26,32 %	21,90 %
SERBIA				
Volume delle importazioni dalla Serbia	156 894	155 055	211 835	427 558
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	99	135	273
Prezzi unitari all'importazione dalla Serbia	523	468	442	400
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	89	84	77
Quota di mercato	0,50 %	0,48 %	0,64 %	1,22 %
Quota rispetto al volume totale delle importazioni nell'Unione	3,8 %	3,21 %	4,05 %	5,46 %
UCRAINA				
Volume delle importazioni dall'Ucraina	906 872	905 397	939 545	1 084 477
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	100	104	120
Prezzi unitari all'importazione dall'Ucraina	478	429	415	370
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	90	87	78
Quota di mercato	2,89 %	2,81 %	2,84 %	3,08 %
Quota rispetto al volume totale delle importazioni nell'Unione	21,95 %	18,77 %	17,97 %	13,85 %

Fonte: Eurostat

- (178) Come indicato nella tabella del considerando 76, le importazioni dalla RPC sono cresciute del 516 % nel periodo in esame. Sebbene in tale periodo il tasso di crescita sia stato addirittura superiore per il Brasile (+ 736 %) e l'Iran (+ 952 %), in termini assoluti nel periodo dell'inchiesta i loro livelli di importazioni (rispettivamente 580 525 tonnellate dal Brasile e 1 015 088 tonnellate dall'Iran) sono stati nettamente inferiori alle importazioni dalla RPC (1 519 304 tonnellate dalla RPC).
- (179) Confrontando i dati assoluti delle esportazioni si osserva inoltre che nel periodo dell'inchiesta il paese interessato era il secondo maggior esportatore verso il mercato dell'Unione dopo la Russia. Le importazioni russe ⁽¹⁾ possono aver contribuito alla minaccia di pregiudizio, ma non hanno annullato il nesso di causalità per i motivi che seguono.
- (180) In primo luogo il tasso di crescita della RPC nel periodo in esame (+ 516 %) è molto superiore a quello della Russia (+ 28 %).
- (181) In secondo luogo la RPC ha accorciato le distanze con la Russia, che ha esportato solo poco di più, cioè 773 686 tonnellate (fonte: Eurostat) nella prima metà del 2016 a fronte di un volume di 773 275 tonnellate (fonte: Eurostat) dalla RPC nello stesso periodo.
- (182) In terzo luogo l'eccesso di capacità della Russia non è significativo quanto quello esistente nella RPC, come indicato nella seguente tabella:

Tabella 19

Produzione effettiva del prodotto simile da parte di paesi terzi (in migliaia di tonnellate)

Paese	Capacità produttiva di acciaio grezzo stimata per l'anno 2014	Produzione di acciaio grezzo nel 2013	Produzione di acciaio grezzo nel 2014	Produzione effettiva di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel 2013	Produzione effettiva di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel 2014
Russia	89 000	69 008	71 461	26 140	26 996
RPC	1 140 000	822 000	822 698	311 564	317 387

Fonte dei dati sulla capacità: OCSE (*)

Fonte dei dati sulla produzione: associazione mondiale dei produttori siderurgici, Steel Statistical Yearbook 2015 (**)

(*) OCSE, DSTI/SU/SC(2015)8/Final, Directorate for Science, Technology and Innovation, Capacity developments in the world steel industry, tabella 1, pag. 10, [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/SU/SC\(2015\)8/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/SU/SC(2015)8/FINAL&docLanguage=En).

(**) Associazione mondiale dei produttori siderurgici, Steel Statistical Yearbook 2015, tabella 1 a pag. 1 e 2 e tabella 13 a pag. 35, <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>.

- (183) Anche se i dati di cui sopra riguardano esclusivamente la capacità di acciaio grezzo, e anche nell'ipotesi molto improbabile che tutto l'acciaio grezzo in Russia sia utilizzato per la produzione del prodotto simile, l'eccesso di capacità della Russia è — anche in un tale improbabile scenario — molto inferiore all'eccesso di capacità cinese.
- (184) La Commissione ha inoltre successivamente valutato i prezzi e le quote di mercato delle importazioni da paesi terzi. Essa ha rilevato che le importazioni del prodotto simile da altri paesi come l'Iran, la Russia e l'Ucraina sono state effettuate a prezzi anche più bassi di quelli delle importazioni dal paese interessato. Analizzando le tendenze e i volumi delle importazioni è tuttavia evidente che nel periodo dell'inchiesta il livello delle importazioni dall'Iran è stato di gran lunga inferiore al livello delle importazioni dalla RPC e che nel periodo in esame le importazioni dalla Russia e dall'Ucraina sono aumentate in volume ma ad un ritmo molto più lento rispetto alle importazioni dalla RPC. Inoltre, contrariamente a quelle dalla RPC, la quota delle importazioni dalla Russia e dall'Ucraina si è ridotta notevolmente rispetto al volume totale delle importazioni nell'Unione nel periodo in esame.
- (185) La Commissione ha infine confrontato la produzione effettiva dei paesi terzi con la produzione del paese interessato, dimostrando che la Cina superava tutti gli altri paesi sia nella produzione del prodotto simile che nella capacità di acciaio grezzo.

⁽¹⁾ Come indicato al considerando 3, il 7 luglio 2016 la Commissione ha avviato un'inchiesta antidumping relativa alle importazioni dello stesso prodotto originario tra l'altro della Russia. L'apertura del procedimento non pregiudica tuttavia l'esito dell'inchiesta.

Tabella 20

Produzione effettiva del prodotto simile da parte di paesi terzi (in migliaia di tonnellate)

Paese	Capacità produttiva di acciaio grezzo stimata per l'anno 2014 (1)	Produzione di acciaio grezzo nel 2013	Produzione di acciaio grezzo nel 2014 (2)	Eccesso teorico di capacità nel 2014 (1)	Produzione effettiva di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel 2013	Produzione effettiva di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo nel 2014
Russia	89 000	69 008	71 461	17 539	26 140	26 996
RPC	1 140 000	822 000	822 698	317 302	311 564	317 387
Ucraina	42 500	32 771	27 170	15 330	8 929	7 867
Iran	27 000	15 422	16 331	10 669	8 250	8 276
Brasile	48 000	34 163	33 897	14 103	15 014	14 229

Fonte dei dati sulla capacità: OCSE (*)

Fonte dei dati sulla produzione: associazione mondiale dei produttori siderurgici, Steel Statistical Yearbook 2015 (**)

(*) OCSE, DSTI/SU/SC(2015)8/Final, Directorate for Science, Technology and Innovation, Capacity developments in the world steel industry, tabella 1, pag. 10, [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/SU/SC\(2015\)8/FINAL&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=DSTI/SU/SC(2015)8/FINAL&docLanguage=En).

(**) Associazione mondiale dei produttori siderurgici, Steel Statistical Yearbook 2015, tabella 1 a pag. 1 e 2 e tabella 13 a pag. 35, <http://www.worldsteel.org/statistics/statistics-archive/yearbook-archive.html>.

- (186) I dati di cui sopra relativi al prodotto simile dimostrano che il paese interessato supera di gran lunga tutti gli altri grandi paesi esportatori. Inoltre i dati di cui sopra relativi alla capacità di acciaio grezzo indicano anche che la RPC è l'unica ad avere un eccesso di capacità così marcato.
- (187) La Commissione ha pertanto concluso che la RPC rappresentava una minaccia di pregiudizio imminente per l'industria dell'Unione. Come indicato in precedenza questa minaccia di pregiudizio è diventata anche più realistica a causa dell'effetto combinato del rallentamento della domanda cinese di acciaio e della progressiva difficoltà di accesso ad alcuni altri mercati di esportazione cinesi. Di conseguenza nel prossimo futuro una parte dei volumi delle esportazioni cinesi continuerà probabilmente ad essere diretta verso l'Unione.
- (188) È anche probabile però che le importazioni da Brasile, Iran, Russia, Serbia e Ucraina abbiano contribuito alla minaccia di pregiudizio notevole. Tuttavia la produzione sottostante, le tendenze delle importazioni e i volumi precisi delle importazioni in termini assoluti non sono di entità tale da annullare il nesso di causalità tra le importazioni sempre più in aumento e sempre più in dumping dalla RPC e la minaccia di pregiudizio per l'industria dell'Unione.

6.2.4. Risultati delle vendite all'esportazione dell'industria dell'Unione

- (189) Nel periodo in esame il volume delle esportazioni dei produttori dell'Unione inclusi nel campione risulta aver avuto il seguente andamento:

Tabella 21

Volumi delle esportazioni ad acquirenti indipendenti effettuate dai produttori dell'Unione inclusi nel campione

	2012	2013	2014	PI
Volume delle esportazioni ad acquirenti indipendenti	2 344 463	2 379 035	2 777 446	2 409 721
Indice (2012 = 100)	100	101	118	103
Prezzo medio (EUR/tonnellata)	516	463	459	391
Indice (2011 = 100)	100	90	89	76

Fonte: risposte al questionario fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione

- (190) Il volume delle esportazioni ad acquirenti indipendenti è aumentato del 3 % nel periodo dell'inchiesta. Per quanto riguarda i prezzi, nel periodo in esame hanno subito un calo notevole (- 24 %).
- (191) Nel periodo dell'inchiesta le vendite all'esportazione non rappresentavano più del 4 % della produzione totale dell'Unione e del 22 % delle vendite totali ad acquirenti indipendenti. Il calo dei prezzi all'esportazione ha inoltre seguito in termini percentuali lo stesso andamento dei prezzi di vendita dei produttori dell'Unione nel mercato dell'Unione. In questa fase la Commissione ha pertanto concluso che i risultati delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione hanno contribuito alla situazione precaria dell'industria. Questo fattore non ha però annullato il nesso di causalità tra le importazioni in dumping e la minaccia di pregiudizio notevole per l'industria dell'Unione.

6.2.5. *Situazione specifica di un produttore italiano dell'Unione*

- (192) Una parte interessata ha affermato che un produttore italiano stava potenzialmente causando un pregiudizio all'industria dell'Unione. Tale parte ha asserito che il produttore italiano beneficia di un aiuto di Stato illegale a detrimento degli altri produttori dell'Unione sul mercato dell'Unione, forse «in misura tale da annullare il nesso di causalità...». Essa ha affermato inoltre che la produzione effettiva del produttore italiano si è ridotta notevolmente nel periodo in esame.
- (193) In primo luogo la definizione e l'analisi dell'industria dell'Unione si basano sull'industria dell'Unione nel suo insieme, produttore italiano compreso. Nonostante il fatto che questo produttore italiano abbia effettivamente ridotto in misura notevole il livello di produzione nel periodo in esame, il volume complessivo di produzione dell'industria dell'Unione (cfr. considerando 87) è aumentato del 2 %. Nel complesso, di conseguenza, nel periodo in esame tutti gli altri produttori dell'Unione hanno aumentato la produzione.
- (194) In secondo luogo l'asserzione secondo cui il produttore italiano starebbe beneficiando di un aiuto di Stato illegale è oggetto di un'inchiesta da parte della Commissione e lo sarà fino al 2017. L'apertura di un'inchiesta non pregiudica l'esito del procedimento. Non si possono quindi ancora trarre conclusioni in merito a questa affermazione. La Commissione ha notato però che i prezzi di vendita di questo produttore italiano si sono rivelati inferiori ai prezzi medi di vendita dell'Unione nel periodo dell'inchiesta. Se il produttore italiano avesse avuto un'incidenza significativa sui prezzi di vendita nell'Unione, sarebbe stato lecito attendersi che i prezzi medi nell'Unione aumentassero a seguito della riduzione della sua produzione. Ciò non si è verificato.
- (195) In terzo luogo il fatto che alcuni produttori dell'Unione ottengano risultati migliori sul mercato dell'Unione rispetto ad altri può derivare da una serie di fattori, ma non pregiudica la conclusione provvisoria che l'industria dell'Unione nel suo insieme subisca le conseguenze delle importazioni in dumping.
- (196) La Commissione ha pertanto concluso in questa fase che la situazione specifica di un produttore italiano non ha contribuito alla situazione precaria dell'industria dell'Unione.

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

- (197) È stato provvisoriamente stabilito un nesso di causalità tra le importazioni cinesi in dumping e la minaccia di pregiudizio notevole ai danni dell'industria dell'Unione. Sussiste una chiara contemporaneità tra il forte aumento, in particolare, del livello delle importazioni in dumping con prezzi di vendita in continua diminuzione dalla RPC e il peggioramento dei risultati dell'Unione, soprattutto a partire dalla seconda metà del 2015. L'industria dell'Unione non ha avuto altra scelta che adattarsi al livello dei prezzi determinato dalle importazioni in dumping per evitare un'ulteriore contrazione della sua quota di mercato. Ciò ha comportato una situazione di perdite che probabilmente si aggraverà ulteriormente.
- (198) La Commissione ha distinto e separato gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni in dumping, che hanno causato la minaccia di pregiudizio notevole per l'intera industria dell'Unione alla fine del periodo dell'inchiesta. La situazione del produttore italiano non ha contribuito alla situazione precaria dell'industria dell'Unione. Gli altri fattori individuati, quali la crisi economica, il costo delle materie prime, le importazioni da paesi terzi, i risultati delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione, non sono stati ritenuti tali da annullare il nesso di causalità tra la minaccia di pregiudizio notevole e le importazioni in dumping dalla RPC. Sulla base di quanto precede la Commissione ha concluso in questa fase che le importazioni in dumping dalla RPC nel periodo dell'inchiesta stavano causando una minaccia di pregiudizio «materiale» per l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base. Altri fattori noti, diversi dalle importazioni in dumping dalla RPC, che hanno contemporaneamente avuto un'incidenza sulla situazione dell'industria dell'Unione non sono stati ritenuti tali da annullare il nesso di causalità.

7. INTERESSE DELL'UNIONE

- (199) In conformità all'articolo 21 del regolamento di base, la Commissione ha verificato se in questo caso si potesse ritenere manifestamente contraria all'interesse dell'Unione l'adozione di misure. Essa ha dedicato particolare attenzione alla necessità di eliminare gli effetti distorsivi esercitati dal dumping pregiudizievole sugli scambi e di ripristinare un'effettiva concorrenza. La determinazione dell'interesse dell'Unione è stata basata su una valutazione di tutti i diversi interessi coinvolti, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori.

7.1. Interesse dell'industria dell'Unione

- (200) L'industria dell'Unione è presente in vari Stati membri (Regno Unito, Francia, Germania, Repubblica ceca, Slovacchia, Italia, Lussemburgo, Belgio, Polonia, Paesi Bassi, Austria, Finlandia, Svezia, Portogallo, Ungheria e Spagna) e impiega direttamente circa 18 000 dipendenti nel settore dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo.
- (201) Diciassette produttori hanno collaborato all'inchiesta. Nessuno dei produttori noti si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Come illustrato sopra nell'analisi degli indicatori di pregiudizio, durante il periodo in esame sono emersi alcuni segni di pregiudizio a carico dell'intera industria dell'Unione. In particolare sono stati fortemente interessati gli indicatori di pregiudizio relativi ai risultati finanziari dei produttori dell'Unione inclusi nel campione, come la redditività. Tali produttori hanno subito un peggioramento della loro situazione soprattutto a partire dal secondo semestre del 2015, e sono stati colpiti negativamente dalle importazioni in dumping, che hanno causato la minaccia di pregiudizio diventata imminente alla fine del periodo dell'inchiesta.
- (202) Si prevede che l'istituzione di dazi antidumping provvisori ristabilirà condizioni commerciali eque nel mercato dell'Unione, ponendo fine alla depressione dei prezzi e consentendo all'industria dell'Unione di riprendersi. In tal modo essa potrebbe migliorare la sua redditività e raggiungere i livelli considerati necessari per questa industria ad alta intensità di capitale. È importante quindi che i prezzi siano riportati a un livello non di dumping o non pregiudizievole, per consentire a tutti i diversi produttori di operare sul mercato dell'Unione in condizioni commerciali eque. In assenza di misure è molto probabile che la minaccia di pregiudizio si concretizzi e che si verifichi un ulteriore peggioramento della situazione economica dell'industria dell'Unione. I risultati negativi del settore dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo avrebbero ripercussioni sui settori a monte e a valle di molti produttori dell'Unione, dato che l'utilizzazione della capacità in tali settori è strettamente collegata alla produzione del prodotto oggetto dell'inchiesta.
- (203) La Commissione ha pertanto concluso in questa fase che l'istituzione di dazi antidumping sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione.

7.2. Interesse degli importatori

- (204) Come indicato ai considerando da 11 a 13, nessun importatore indipendente ha risposto al questionario o fornito alla Commissione elementi atti a dimostrare in quale misura gli importatori sarebbero danneggiati dall'istituzione di misure. Di conseguenza, tenendo anche conto del fatto che oltre alla RPC molti altri paesi esportano nell'Unione, la Commissione ha concluso provvisoriamente che l'imposizione di misure potrebbe verosimilmente non essere nell'interesse degli importatori.

7.3. Interesse degli utilizzatori

- (205) I prodotti piatti di acciaio laminati a caldo sono utilizzati come fattore produttivo industriale acquistato dagli utilizzatori finali per una serie di impieghi, anche nel settore delle costruzioni (produzione di tubi di acciaio), nella costruzione navale, nei contenitori per gas, nei recipienti a pressione e nelle condotte il trasporto di energia.
- (206) Solo un utilizzatore italiano (Marcegaglia Carbon SpA) che importa dal paese interessato e che produce, tra l'altro, tubi, condotte e prodotti siderurgici a valle ha risposto al questionario. Per questo utilizzatore il prodotto in esame/prodotto simile è un elemento di costo.

- (207) Questo utilizzatore italiano ha sostenuto che l'istituzione di misure sulle importazioni dal paese interessato determinerebbe una situazione in cui non avrebbe più accesso a fonti affidabili del prodotto in esame sul mercato dell'Unione, in particolare per quanto riguarda arrotolati di alta qualità destinati alla rilaminazione. Esso ha sostenuto che l'88 % della produzione totale dell'Unione è attribuibile a solo 16 società appartenenti a otto grandi gruppi e che la maggior parte della produzione (circa il 70 %) è utilizzata nel mercato vincolato. I produttori dell'Unione grazie alla loro quota di mercato ancora relativamente elevata possono quindi, secondo l'utilizzatore, esercitare una forte pressione sia sul mercato del prodotto in esame sia sul mercato a valle.
- (208) In primo luogo la Commissione ha osservato che l'obiettivo dei dazi antidumping non è impedire le importazioni nel mercato dell'Unione, ma ristabilire condizioni commerciali eque mediante l'eliminazione degli effetti del dumping pregiudizievole. Le importazioni dalla RPC non dovrebbero quindi cessare ma continuare a prezzi non di dumping.
- (209) In secondo luogo la Commissione ha constatato che l'utilizzatore non dipende esclusivamente dalle importazioni cinesi, ma nel periodo dell'inchiesta ha anche acquistato il prodotto in esame da produttori dell'Unione e da altri produttori in paesi terzi diversi dal paese interessato.
- (210) In terzo luogo, anche se i prezzi del prodotto in esame originario della Cina dovessero aumentare del 30 % circa, l'incidenza sul costo di produzione di questo utilizzatore italiano sarebbe solo del 3 %. Un'incidenza simile è considerata modesta.
- (211) In quarto luogo, poiché ci si attende che le importazioni dal paese interessato e da altri paesi continuino dopo l'istituzione dei dazi antidumping e poiché esistono ancora fonti di approvvigionamento alternative, l'affermazione secondo cui con l'istituzione di dazi antidumping l'industria dell'Unione potrebbe esercitare una forte pressione sui prezzi è priva di fondamento. L'industria dell'Unione è costituita da 23 produttori che già forniscono una vasta gamma di prodotti all'interno dell'Unione agli utenti, che dispongono anche dell'opzione delle importazioni da altri paesi terzi che producono ed esportano il prodotto simile. In questa fase la Commissione ha pertanto respinto l'affermazione che l'istituzione delle misure determinerebbe difficoltà di approvvigionamento del prodotto in esame/del prodotto simile.
- (212) Per quanto riguarda i potenziali effetti negativi sulla concorrenza nel mercato dell'Unione, è vero che la normativa dell'UE in materia di concorrenza impone norme di condotta più rigorose a società che detengono una quota di mercato significativa. Spetta tuttavia in ultima istanza alle autorità competenti per la concorrenza accertare l'esistenza di una posizione dominante e l'eventuale abuso della stessa.
- (213) In considerazione di quanto precede, la Commissione ha concluso in questa fase che l'istituzione di misure sarebbe contraria all'interesse degli utilizzatori ma non avrebbe un effetto negativo sproporzionato su di essi. È stato tenuto conto in particolare dell'ampia gamma dell'offerta disponibile sul mercato e del fatto che l'inchiesta ha dimostrato che l'incidenza delle misure sui costi dell'utilizzatore che si è manifestato è stata meno rilevante di quella asserita.

7.4. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

- (214) La Commissione ha concluso in questa fase che l'istituzione di misure contribuirebbe alla ripresa dell'industria dell'Unione in termini di redditività. L'istituzione delle misure permetterebbe ai produttori dell'Unione di realizzare gli investimenti e la ricerca e lo sviluppo necessari per migliorare gli impianti di produzione dei prodotti piatti in acciaio laminati a caldo e diventare più competitivi.
- (215) L'industria dell'Unione ha già subito una notevole ristrutturazione nel passato (recente). Se non fossero imposte misure, si concretizzerebbe probabilmente la minaccia di un pregiudizio imminente alla fine del periodo dell'inchiesta. Nell'Unione alcuni produttori di prodotti piatti di acciaio laminati a caldo potrebbero essere costretti a cessare o ridurre la fabbricazione di tali prodotti, licenziare i dipendenti e lasciare molti utilizzatori dell'Unione con fonti di approvvigionamento limitate.
- (216) Per quanto riguarda l'interesse degli importatori indipendenti e degli utilizzatori, la Commissione ha concluso in questa fase che l'istituzione di misure al livello proposto avrebbe soltanto un'incidenza limitata. Più in particolare i prezzi, la redditività e l'occupazione nell'industria dell'utilizzatore non sarebbero colpiti in modo sproporzionato. L'istituzione di misure al livello proposto ha pertanto solo un'incidenza limitata sui prezzi della catena di approvvigionamento e sui risultati degli utilizzatori. Il livello delle misure creerà inoltre condizioni di parità, consentendo comunque le importazioni dal paese interessato a prezzi equi.

- (217) Nel ponderare da un lato i forti interessi di un'importante industria dell'Unione che deve essere protetta da pratiche sleali e, dall'altro, i probabili effetti limitati delle misure sugli importatori indipendenti e sugli utilizzatori, che continuano a beneficiare di un'ampia offerta nell'Unione, la Commissione ha concluso in questa fase che non sussistono motivi fondati per ritenere contraria all'interesse dell'Unione l'istituzione di misure sulle importazioni del prodotto in esame originario del paese interessato.

8. MISURE ANTIDUMPING PROVVISORIE

- (218) In base alle conclusioni raggiunte dalla Commissione riguardo al dumping, alla minaccia di pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, è opportuno istituire misure provvisorie per impedire che si concretizzi l'imminente minaccia di pregiudizio notevole arrecato all'industria dell'Unione dalle importazioni in dumping.

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

- (219) Per determinare il livello delle misure, la Commissione ha dapprima stabilito l'importo del dazio necessario per eliminare la minaccia di pregiudizio notevole. Secondo la giurisprudenza il prezzo di riferimento è il prezzo che l'industria dell'Unione potrebbe ragionevolmente attendersi in normali condizioni di concorrenza, in assenza delle importazioni in dumping. Nella prassi decisionale della Commissione il prezzo di riferimento è di norma calcolato determinando i costi di produzione del prodotto simile e aggiungendo il margine di profitto che l'industria dell'Unione potrebbe ragionevolmente attendersi in normali condizioni di concorrenza in assenza delle importazioni in dumping.
- (220) Per quanto riguarda la determinazione di un profitto di riferimento, la Commissione ha in primo luogo analizzato la proposta del denunciante, che suggeriva il 12,9 % ricavato da una precedente decisione della Commissione sullo stesso prodotto ⁽¹⁾. Tale conclusione risale però all'anno 2000, e i dati di oltre 15 anni fa non possono più essere considerati rappresentativi visti i cambiamenti tecnologici e finanziari che ha subito da allora l'industria dell'Unione.
- (221) La Commissione ha successivamente analizzato i dati sulla redditività dell'anno 2008, che aveva considerato come il più rappresentativo per un prodotto a valle, cioè i prodotti di acciaio laminati a freddo ⁽²⁾. Il prodotto in esame oggetto della presente inchiesta è simile per molti aspetti a determinati prodotti piatti di acciaio laminati a freddo (prodotti laminati a freddo), per i seguenti motivi:
- a) per entrambi i prodotti (minerale di ferro e carbone da coke) alcune leghe sono una parte importante del costo di produzione ed essi sono sottoposti a processi simili (fornace, laminatoio a caldo);
 - b) come indicato al considerando 26, il prodotto in esame è la materia primaria per la produzione di vari prodotti in acciaio a valle di valore aggiunto, a cominciare dai prodotti laminati a freddo.

Su tale base la Commissione ha riscontrato un margine di profitto del 14,4 %.

- (222) Rispetto al caso relativo al dumping pregiudizievole dalla Cina e dalla Russia mancano tuttavia vari elementi nel caso presente, in cui la Commissione ha rilevato una minaccia di pregiudizio da parte delle esportazioni cinesi che richiede un'analisi prospettica. In particolare in quel caso le importazioni a basso prezzo dai paesi in esame erano state effettuate nel corso dei quattro anni precedenti il periodo dell'inchiesta.
- (223) La Commissione ha poi cercato di stabilire un profitto di riferimento simulando quale sarebbe stata l'evoluzione della ripresa dell'industria dell'Unione dalla recessione causata dalla crisi economica e finanziaria del 2009 se non fosse stata interrotta dai volumi elevati di importazioni cinesi che causavano la depressione dei prezzi. Per tale esercizio essa si è basata su dati più recenti e su un'analisi prospettica presentata al comitato per l'acciaio dell'OCSE nel dicembre 2013. In uno studio dal titolo «Laying the foundations for a financially sound industry» una società di consulenza ha analizzato la redditività dell'industria siderurgica mondiale negli ultimi anni e fissato

⁽¹⁾ Cfr. la decisione n. 284/2000/CECA della Commissione, del 4 febbraio 2000, che istituisce un dazio compensativo definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di prodotti laminati piatti, di ferro o di acciai non legati, di larghezza uguale o superiore a 600 mm, non placcati né rivestiti, arrotolati, semplicemente laminati a caldo, originari dell'India e di Taiwan, e che accetta gli impegni offerti da alcuni produttori esportatori e chiude il procedimento nei confronti delle importazioni originarie del Sudafrica (GU L 31 del 5.2.2000, pag. 44, considerando 338).

⁽²⁾ Regolamento di esecuzione (UE) 2016/1328 della Commissione, del 29 luglio 2016, che istituisce un dazio antidumping definitivo e dispone la riscossione definitiva del dazio provvisorio istituito sulle importazioni di alcuni prodotti piatti di acciaio laminati a freddo originari della Repubblica popolare cinese e della Federazione russa (GU L 210 del 4.8.2016, pag. 1, considerando 156).

una soglia di profitto per una sostenibilità a lungo termine. In particolare lo studio ha sostenuto la necessità di una media globale del margine EBITDA (utile al lordo di interessi, imposte e ammortamenti) del 17 % ⁽¹⁾. La relazione suggerisce anche una media del 7 % per i costi di investimento e un costo medio del debito del 3 %. La Commissione ha detratto queste due poste contabili ed è arrivata a un utile al lordo delle imposte (EBT) del 7 %. In assenza di altri dati affidabili essa ha applicato questi dati relativi all'industria siderurgica nel suo complesso al prodotto in esame, dal momento che i prodotti piatti di acciaio laminati a caldo rappresentano una quota consistente della produzione di acciaio grezzo.

- (224) In conclusione la Commissione ha stabilito provvisoriamente in questa fase che per calcolare il margine di pregiudizio che l'industria dei prodotti piatti di acciaio laminati a caldo dell'Unione rischia di subire può essere utilizzato un profitto di riferimento del 7 %, ma esaminerà ulteriormente l'eventuale disponibilità di dati più precisi per il prodotto in esame.

8.2. Misure provvisorie

- (225) È opportuno istituire misure antidumping provvisorie sulle importazioni del prodotto in esame originario del paese interessato, in conformità alla regola del dazio inferiore di cui all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base. La Commissione ha confrontato i margini di pregiudizio e i margini di dumping. L'importo dei dazi dovrebbe essere stabilito al livello corrispondente al più basso tra il margine di dumping e il margine di pregiudizio.
- (226) In considerazione di quanto precede, le aliquote del dazio antidumping provvisorio, espresse in percentuale del prezzo CIF franco frontiera dell'Unione, dazio doganale non corrisposto, dovrebbero essere le seguenti:

Società	Margine di dumping	Margine di pregiudizio	Dazio antidumping provvisorio
Bengang Steel Plates Co., Ltd	96,5 %	17,1 %	17,1 %
Hebei Iron & Steel Group	95,0 %	13,2 %	13,2 %
Jiangsu Shagang Group	106,9 %	22,6 %	22,6 %
Altre società che hanno collaborato	100,1 %	18,0 %	18,0 %
Tutte le altre società	106,9 %	22,6 %	22,6 %

- (227) Le aliquote del dazio antidumping applicate a titolo individuale alle società specificate nel presente regolamento sono state calcolate in base ai risultati della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario del paese interessato e fabbricato dalle persone giuridiche di cui è fatta menzione. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da altre società non espressamente menzionate nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente menzionate, dovrebbero essere assoggettate all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società». Esse non dovrebbero essere assoggettate a nessuna delle aliquote del dazio antidumping individuale.
- (228) Una società può chiedere l'applicazione di tali aliquote del dazio antidumping individuale se cambia la propria denominazione o se fonda un nuova entità di produzione o di vendita. La richiesta deve essere trasmessa alla Commissione ⁽²⁾ e deve contenere tutte le informazioni pertinenti, comprese: le modifiche delle attività della società legate alla produzione; le vendite sul mercato interno e all'esportazione associate, ad esempio, al cambiamento della denominazione o al cambiamento delle entità di produzione e di vendita. Ove giustificato, la Commissione provvederà ad aggiornare l'elenco delle società cui si applicano dazi antidumping individuali.
- (229) Per garantire la corretta applicazione dei dazi antidumping, il dazio antidumping per tutte le altre società dovrebbe applicarsi non solo ai produttori esportatori che non hanno collaborato alla presente inchiesta, ma anche ai produttori che non hanno esportato nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.

⁽¹⁾ McKinsey & Company, Laying the foundations for a financially sound industry, riunione del comitato per l'acciaio dell'OCSE del 5 dicembre 2013, pag. 7.

⁽²⁾ Commissione europea, Direzione generale del Commercio, Direzione H, Rue de la Loi 170, 1040 Bruxelles/Brussel Belgique/België.

9. DISPOSIZIONI FINALI

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

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di determinati prodotti laminati piatti di ferro, di acciai non legati o di altri acciai legati, anche arrotolati (compresi i prodotti tagliati su misura e in nastri stretti), semplicemente laminati a caldo, non placcati né rivestiti.

Il prodotto in esame non comprende:

- i prodotti di acciaio inossidabile e al silicio detti «magnetici» a grani orientati,
- i prodotti di acciaio per utensili e di acciaio rapido,
- i prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore superiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 600 mm, e
- i prodotti non arrotolati, che non presentano motivi in rilievo, di spessore di 4,75 mm o più ed uguale o inferiore a 10 mm e di larghezza pari o superiore a 2 050 mm.

Il prodotto in esame è attualmente classificato ai codici NC 7208 10 00, 7208 25 00, 7208 26 00, 7208 27 00, 7208 36 00, 7208 37 00, 7208 38 00, 7208 39 00, 7208 40 00, 7208 52 10, 7208 52 99, 7208 53 10, 7208 53 90, 7208 54 00, 7211 13 00, 7211 14 00, 7211 19 00, ex 7225 19 10 (codice TARIC 7225 19 10 90), 7225 30 90, ex 7225 40 60 (codice TARIC 7225 40 60 90), 7225 40 90, ex 7226 19 10 (codice TARIC 7226 19 10 90), 7226 91 91 e 7226 91 99 e originario della Repubblica popolare cinese.

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

Paese	Società	Aliquota del dazio provvisorio	Codice addizionale TARIC
RPC	Bengang Steel Plates Co., Ltd	17,1 %	C157
	Handan Iron & Steel Group Han-Bao Co., Ltd	13,2 %	C158
	Hebei Iron & Steel Co., Ltd Tangshan Branch	13,2 %	C159
	Hebei Iron & Steel Co., Ltd Chengde Branch	13,2 %	C160
	Zhangjiagang Hongchang Plate Co., Ltd	22,6 %	C161
	Zhangjiagang GTA Plate Co., Ltd	22,6 %	C162
	Altre società che hanno collaborato elencate nell'allegato I	18,0 %	Cfr. allegato:
	Tutte le altre società	22,6 %	C999

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

Articolo 2

1. Entro 25 giorni di calendario dalla data di entrata in vigore del presente regolamento le parti interessate possono:
 - a) chiedere la divulgazione dei fatti e delle considerazioni principali sulla base dei quali è stato adottato il presente regolamento;
 - b) presentare osservazioni scritte alla Commissione; e
 - c) chiedere un'audizione con la Commissione e/o il consigliere auditore nei procedimenti in materia commerciale.
2. Entro 25 giorni di calendario dalla data di entrata in vigore del presente regolamento, le parti di cui all'articolo 21, paragrafo 4, del regolamento (UE) 2016/1036 del Parlamento europeo e del Consiglio possono comunicare osservazioni sull'applicazione delle misure provvisorie.

Articolo 3

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 6 ottobre 2016

Per la Commissione
Il presidente
Jean-Claude JUNCKER

ALLEGATO

Paese	Nome	Codice addizionale TARIC
RPC	Angang Steel Company Limited	C150
RPC	Inner Mongolia Baotou Steel Union Co., Ltd	C151
RPC	Jiangyin Xingcheng Special Steel Works Co., Ltd	C147
RPC	Shanxi Taigang Stainless Steel Co., Ltd	C163
RPC	Shougang Jingtang United Iron & Steel Co., Ltd	C164
RPC	Maanshan Iron & Steel Co., Ltd	C165
RPC	Rizhao Steel Wire Co., Ltd	C166
RPC	Rizhao Baohua New Material Co., Ltd	C167
RPC	Tangshan Yanshan Iron and Steel Co., Ltd	C168
RPC	Wuhan Iron & Steel Co., Ltd	C156