

REGOLAMENTO DI ESECUZIONE (UE) 2017/141 DELLA COMMISSIONE**del 26 gennaio 2017****che istituisce dazi antidumping definitivi sulle importazioni di determinati accessori per tubi di acciaio inossidabile da saldare testa a testa, finiti o non finiti, originari della Repubblica popolare cinese e di Taiwan**

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⁾ (il «regolamento di base»), in particolare l'articolo 9, paragrafo 4,

considerando quanto segue:

1. PROCEDURA**1.1. Apertura**

- (1) A norma dell'articolo 5 del regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio ⁽²⁾, il 29 ottobre 2015 la Commissione ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽³⁾ («avviso di apertura»), l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nell'Unione europea di determinati accessori per tubi di acciaio inossidabile da saldare testa a testa, finiti o non finiti, originari della Repubblica popolare cinese («RPC») e di Taiwan («i paesi interessati»).
- (2) Il procedimento è stato avviato in seguito a una denuncia presentata il 14 settembre 2015 dal Comitato di difesa dell'industria degli accessori in acciaio inossidabile da saldare testa a testa dell'Unione europea («il denunciante») per conto di produttori che rappresentano tra il 37 % e il 48 % della produzione totale dell'Unione. Un produttore si è manifestato per esprimere la propria opposizione.
- (3) A norma dell'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base, «Un'inchiesta può essere avviata a norma del paragrafo 1 unicamente se, previo esame del grado di sostegno o di opposizione alla denuncia espresso dai produttori dell'Unione del prodotto simile, è stato accertato che la denuncia è presentata dall'industria dell'Unione o per suo conto. La denuncia si considera presentata dall'industria dell'Unione, o per suo conto, se è sostenuta dai produttori dell'Unione che complessivamente realizzano oltre il 50 % della produzione totale del prodotto simile attribuibile a quella parte dell'industria dell'Unione che ha espresso sostegno od opposizione alla denuncia. L'inchiesta tuttavia non può essere aperta se i produttori comunitari che hanno espresso un chiaro sostegno alla denuncia effettuano meno del 25 % della produzione totale del prodotto simile realizzata dall'industria dell'Unione». Le pertinenti soglie di cui al suddetto articolo erano pertanto rispettate al momento dell'apertura dell'inchiesta. Una volta che l'inchiesta è avviata, non è necessario che i requisiti di legittimazione siano soddisfatti per tutta la sua durata. La Corte lo ha confermato per il caso in cui una società ritira il suo sostegno alla denuncia ⁽⁴⁾; lo stesso ragionamento si applica per analogia nei casi in cui la definizione del prodotto viene modificata.
- (4) Nella fase di apertura, una delle parti interessate ha sostenuto che la Commissione aveva erroneamente calcolato la rappresentatività del denunciante rispetto alla produzione totale dell'industria dell'Unione. Essa ha affermato che l'attuale denunciante non può rappresentare tra il 43 % e il 49 % della produzione dell'Unione in quanto, in un caso precedente riguardante un prodotto simile, otto società rappresentavano il 48 % della produzione dell'Unione. La Commissione ha osservato che, sebbene la definizione del prodotto oggetto delle due inchieste sia effettivamente simile, l'esatta definizione del prodotto e il periodo di riferimento della presente inchiesta differiscono dalla definizione del prodotto e dal periodo di riferimento dell'inchiesta precedente. Le valutazioni effettuate e i risultati di tale valutazione erano pertanto diversi (in altre parole, nel corso dell'inchiesta in questione si sono manifestati produttori dell'Unione diversi rispetto all'inchiesta avviata nel 2012, mentre quei

⁽¹⁾ GUL 176 del 30.6.2016, pag. 21.

⁽²⁾ Regolamento (CE) n. 1225/2009 del Consiglio, del 30 novembre 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea (GU L 343 del 22.12.2009, pag. 51).

⁽³⁾ GU C 357 del 29.10.2015, pag. 5.

⁽⁴⁾ Sentenza della Corte (Grande Sezione) dell'8 settembre 2015, causa C-511/13 P, *Philips Lighting Poland SA e Philips Lighting BV contro Consiglio dell'Unione europea, Hangzhou Duralamp Electronics Co. Ltd e GE Hungary Ipari és Kereskedelmi Zrt. (GE Hungary Zrt.)*, *Osram GmbH, Commissione europea*.

produttori dell'Unione erano stati definiti in base al prodotto simile dell'indagine del 2012). La nota al fascicolo di legittimazione ad agire del 28 ottobre 2015 stabilisce la produzione totale del prodotto simile nell'Unione a 8 600 tonnellate per il periodo compreso tra il 1° aprile 2014 e il 31 marzo 2015. Per l'inchiesta precedente avviata nel 2012 la nota al fascicolo di legittimazione ad agire del 9 novembre 2012 stabiliva la produzione totale del prodotto simile nell'Unione a 21 600 tonnellate.

- (5) La stessa parte interessata ha affermato che il numero di società che sostengono la denuncia è basso — tre produttori sui 16 dell'Unione — e ha chiesto alla Commissione di esaminare i motivi per cui gli altri produttori dell'Unione non si sono pronunciati. In risposta a queste osservazioni la Commissione ha fatto notare che il numero di produttori che sostengono una denuncia non è rilevante al momento dell'apertura di un'inchiesta; quello che conta è unicamente la loro quota nel volume di produzione dell'industria dell'Unione, conformemente all'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (6) La parte interessata ha inoltre messo in discussione l'inclusione di un produttore dell'Unione nella definizione di industria dell'Unione in quanto gli accessori da esso prodotti avevano un valore aggiunto notevolmente più elevato rispetto agli altri produttori dell'Unione. L'inchiesta ha però confermato che questo produttore dell'Unione produceva e vendeva anche il prodotto simile: la sua inclusione nel campione era quindi giustificata. Sono stati presi in considerazione soltanto i volumi di tale produttore che rientravano nell'ambito dell'inchiesta. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

1.2. Parti interessate dal procedimento

- (7) La Commissione ha informato ufficialmente dell'apertura dell'inchiesta il denunciante, tutti i produttori, gli importatori, gli operatori commerciali e gli utilizzatori dell'Unione notoriamente interessati e le rispettive associazioni, nonché i produttori esportatori e le autorità dei paesi interessati.
- (8) La Commissione ha altresì contattato i produttori di Brasile, India, Malaysia, Corea, Svizzera, Thailandia e Stati Uniti d'America («USA») elencati nell'avviso di apertura quali possibili paesi di riferimento ai fini della determinazione del valore normale per la RPC.
- (9) Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni per iscritto e di chiedere un'audizione entro il termine fissato nell'avviso di apertura. È stata concessa un'audizione a tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta e che hanno dimostrato di avere particolari motivi per chiedere di essere sentite.

1.3. Campionamento

- (10) Nell'avviso di apertura la Commissione ha indicato che avrebbe potuto ricorrere al campionamento selezionando le parti interessate conformemente all'articolo 17 del regolamento di base.
 - a) Campionamento dei produttori dell'Unione
- (11) Nell'avviso di apertura la Commissione ha indicato che, in considerazione del numero elevato di produttori dell'Unione coinvolti nell'inchiesta, avrebbe limitato la sua analisi a un numero ragionevole di produttori dell'Unione. Al momento dell'apertura, si sono manifestati i produttori menzionati al considerando 2, vale a dire un produttore dell'Unione e un gruppo di due filiali controllate con sede nell'Unione che producono il prodotto simile.
- (12) In seguito alla pubblicazione dell'avviso di apertura, un altro produttore dell'Unione ha chiesto di essere incluso nel campione. I quattro produttori dell'Unione che hanno collaborato sono stati pertanto inclusi nel campione. I produttori dell'Unione inclusi nel campione rappresentavano circa il 47 % della produzione totale stimata dell'Unione e il campione è stato considerato rappresentativo dell'industria dell'Unione.
- (13) Uno dei produttori dell'Unione inclusi nel campione, vale a dire Springer GmbH, ha però successivamente informato la Commissione della sua decisione di non collaborare. Questo produttore non è stato quindi oggetto di un'ulteriore inchiesta. La Commissione ha tuttavia concluso che i rimanenti tre produttori dell'Unione inclusi nel campione, i quali rappresentano il 43 % circa della produzione totale stimata dell'Unione, erano comunque rappresentativi dell'industria dell'Unione. Il suddetto produttore dell'Unione ha inoltre informato la Commissione di non essere soltanto un produttore dell'Unione, ma di avere anche concordato un regime di perfezionamento passivo con un produttore cinese.

- (14) La Commissione ha inoltre valutato l'impatto dell'esclusione degli accessori flangiati e a bassa rugosità (cfr. la seguente sezione 2.2) sulla rappresentatività del campione. Essa ha rilevato che la produzione di accessori flangiati e a bassa rugosità non era sostanziale né per quanto riguarda i produttori dell'Unione inclusi nel campione né per la produzione totale dell'Unione e che, di conseguenza, non influiva in nessun modo sulla rappresentatività del campione già selezionato.
- (15) Una parte interessata ha sostenuto che i produttori dell'Unione diversi da quelli che sostenevano la denuncia hanno incrementato le proprie vendite nel corso del periodo 2010-2015 con un aumento dei prezzi e del volume, in base alle statistiche Eurostat del commercio intra-UE.
- (16) La Commissione ha esaminato il potenziale pregiudizio causato dalle importazioni provenienti dai paesi interessati all'industria dell'Unione, includendo tutti i produttori dell'Unione mediante i dati macroeconomici (cfr. considerando 193-207). La Commissione ha inoltre rilevato che la parte interessata ha fondato la propria analisi su codici NC comprendenti non solo il prodotto in esame, ma anche prodotti che esulavano dall'ambito della presente inchiesta. In linea generale, inoltre, il volume riportato nelle statistiche del commercio intra-UE non riguarda unicamente la produzione dell'Unione ma anche le rivendite di prodotti importati. Non è stato pertanto possibile trarre alcuna conclusione sui prezzi o sul volume delle vendite dei produttori dell'Unione. In ogni caso resta il fatto che i dati microeconomici del campione sono considerati rappresentativi per l'industria dell'Unione. Se questi dati non comprendono i produttori che non hanno presentato denuncia, ciò è dovuto al fatto che essi non si sono manifestati al fine di essere inclusi nel campione.

b) Campionamento degli importatori

- (17) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti gli importatori indipendenti sono stati invitati a manifestarsi alla Commissione e a fornire le informazioni indicate nell'avviso di apertura.
- (18) Tre importatori indipendenti hanno fornito informazioni e hanno accettato di essere inclusi nel campione. Insieme essi rappresentavano il 10 % della stima dei volumi importati dalla RPC e da Taiwan durante il periodo dell'inchiesta. Dal momento che la Commissione poteva esaminare tutti gli importatori che si sono manifestati, il campionamento non è stato necessario.

c) Campionamento dei produttori esportatori di Taiwan

- (19) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, nell'avviso di apertura tutti i produttori esportatori di Taiwan sono stati invitati a manifestarsi alla Commissione e a fornire le informazioni in esso indicate. Le informazioni sull'apertura dell'inchiesta e l'avviso di apertura (che comprendeva un modulo di campionamento) sono stati inviati alle dieci società di Taiwan individuate nella denuncia come produttori esportatori del prodotto in esame nell'Unione. L'Ufficio di rappresentanza di Taipei nell'Unione europea è stato inoltre invitato ad individuare e/o contattare eventuali altri produttori esportatori.
- (20) Quattro produttori esportatori di Taiwan hanno fornito le informazioni richieste nell'avviso di apertura e hanno accettato di essere inclusi nel campione. In considerazione del numero di produttori esportatori taiwanesi che hanno collaborato, il campionamento non è stato ritenuto necessario.
- (21) Nel corso dell'inchiesta due delle quattro società non hanno proseguito la collaborazione. La Commissione ha informato tali società che, a norma dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base, possono essere elaborate conclusioni provvisorie o definitive, affermative o negative, in base ai dati disponibili.

d) Campionamento dei produttori esportatori della RPC, richieste di TEM e richieste di esame individuale

- (22) Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti i produttori esportatori della RPC sono stati invitati a manifestarsi alla Commissione e a fornire le informazioni indicate nell'avviso di apertura. L'Ufficio di rappresentanza della Repubblica popolare cinese nell'Unione europea è stato inoltre invitato ad individuare e/o contattare eventuali altri produttori esportatori.

- (23) Nove produttori esportatori della RPC hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inseriti nel campione. In conformità all'articolo 17, paragrafo 1, del regolamento di base la Commissione ha selezionato un campione di quattro società o gruppi di società che rappresentano il 79 % circa delle esportazioni nell'Unione dei produttori esportatori che hanno collaborato e approssimativamente il 35 % dei quantitativi totali esportati dalla RPC nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. Per selezionare le quattro società incluse nel campione, è stato utilizzato il criterio del volume delle esportazioni del prodotto in esame nell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. In conformità all'articolo 17, paragrafo 2, del regolamento di base, tutti i produttori esportatori interessati noti e le autorità del paese interessato sono stati consultati in merito alla selezione del campione. Non sono pervenute osservazioni.
- (24) Nel corso dell'inchiesta una delle quattro società incluse nel campione non ha proseguito la collaborazione. La Commissione ha informato tale società che, a norma dell'articolo 18, paragrafo 1, del regolamento di base, possono essere elaborate conclusioni provvisorie o definitive, affermative o negative, in base ai dati disponibili.
- (25) Nessuno dei produttori esportatori della RPC che hanno collaborato ha chiesto il trattamento riservato alle società operanti in condizioni di economia di mercato («TEM»). Cinque produttori esportatori della RPC non inclusi nel campione hanno tuttavia richiesto un esame individuale a norma dell'articolo 17, paragrafo 3, del regolamento di base. Come già affermato al considerando 99, tali richieste non sono state accolte.

1.4. Risposte al questionario

- (26) Sono stati inviati questionari alle quattro società di Taiwan e alle quattro società della RPC incluse nel campione, ai quattro produttori dell'Unione inclusi nel campione e ai tre importatori inclusi nel campione.
- (27) Sono pervenute risposte al questionario soltanto da due società di Taiwan, tre della RPC, tre produttori dell'Unione e tre importatori.
- (28) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie, è pervenuta una risposta al questionario anche da uno dei produttori del potenziale paese di riferimento, con sede in Svizzera.

1.5. Visite di verifica

- (29) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie per la determinazione del dumping, del conseguente pregiudizio e dell'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:

— Produttori dell'Unione:

- OSTP Sweden AB, Svezia,
- OSTP Finland OY, Finlandia,
- Erne Fittings, Austria.

— Importatore indipendente:

- Arcus Nederland BV, Paesi Bassi.

— Produttori esportatori di Taiwan:

- Ta Chen Stainless Pipes Co. Ltd., Taichung,
- King Lai Hygienic Materials Co. Ltd. Tainan.

— Produttori esportatori della RPC:

- Suzhou Yuli Pipeline Industry Co. Ltd. e società collegate, Suzhou, Jiangsu and Shanghai,
- Zhejiang India Pipeline Industry Co. Ltd., Wenzhou,
- Zhejiang Good Fittings Co. Ltd., Wenzhou.

- (30) Una visita di verifica è stata inoltre effettuata presso la sede della società svizzera Rohrbogen AG (Basilea), considerata produttore del potenziale paese di riferimento. Tale visita di verifica è avvenuta successivamente alla divulgazione delle conclusioni provvisorie.

1.6. Divulgazione delle conclusioni provvisorie

- (31) Durante la fase provvisoria dell'inchiesta la Commissione ha deciso di non istituire misure antidumping provvisorie. Tale decisione è stata principalmente motivata dalla ricerca in corso di un paese di riferimento appropriato in base al quale stabilire il valore normale per i produttori esportatori cinesi. In assenza di determinazione del margine di dumping per la RPC, non è stato possibile stabilire neppure il livello delle importazioni oggetto di dumping cumulate provenienti da entrambi i paesi interessati. Sebbene, ai fini dell'analisi dei diversi indicatori di pregiudizio, fossero disponibili i dati concernenti l'industria dell'Unione, il volume e i prezzi delle importazioni oggetto di dumping sono un elemento indispensabile per la determinazione del pregiudizio, in conformità all'articolo 3 del regolamento di base. Durante la fase provvisoria dell'inchiesta non è stata pertanto effettuata nessuna determinazione del pregiudizio e, di conseguenza, del nesso di causalità tra il pregiudizio e le importazioni oggetto di dumping.
- (32) Il 13 luglio 2016 le parti interessate hanno ricevuto una comunicazione delle conclusioni provvisorie. Successivamente alla divulgazione delle conclusioni provvisorie, sono pervenute osservazioni da un produttore esportatore taiwanese, da un produttore esportatore cinese, dalla Camera di commercio cinese degli importatori ed esportatori di metalli, minerali e prodotti chimici («CCCMC») e dal denunciante. Tali osservazioni vengono tutte trattate ai considerando successivi.

1.7. Divulgazione delle conclusioni definitive

- (33) Il 27 ottobre 2016 le parti interessate hanno ricevuto un documento contenente le conclusioni definitive. La Commissione ha invitato 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 il 16 novembre 2016.
- (34) Dopo la divulgazione delle conclusioni definitive tre produttori esportatori cinesi, la CCCMC, due importatori dell'Unione e il denunciante hanno presentato osservazioni; il produttore dell'Unione che aveva concordato anche a un regime di perfezionamento passivo ha richiesto un'audizione con il consigliere-auditore, mentre la CCCMC ha richiesto un'audizione con i servizi della Commissione.
- (35) Durante l'audizione con il consigliere-auditore il produttore dell'Unione ha chiesto che i prodotti reimportati a seguito del perfezionamento passivo siano esentati dai dazi, poiché non sono causa di pregiudizio per l'industria dell'Unione in quanto si sovrappongono in misura molto limitata alla produzione dei denunciati e, trattandosi di una PMI, non sarebbe nell'interesse dell'Unione istituire dazi dal momento che il produttore ha ricevuto fondi strutturali dell'UE per aprire il proprio stabilimento: l'istituzione di dazi lo costringerebbe a cessare l'attività. La Commissione ha invitato le parti interessate a esprimere eventuali pareri al riguardo.
- (36) Un produttore esportatore cinese ha inoltre chiesto la rettifica della propria denominazione, riportata in maniera errata, e un importatore dell'Unione ha suggerito una definizione più precisa di «accessori a bassa rugosità»: entrambe le richieste sono state accolte dalla Commissione.
- (37) Per quanto riguarda la divulgazione delle conclusioni definitive, due produttori esportatori cinesi e la CCCMC hanno sostenuto che il periodo stabilito dalla Commissione per la presentazione delle osservazioni delle parti interessate era inadeguato e non consentiva loro di trattare in modo esauriente e completo tutti i dati e le motivazioni presentati per la prima volta nella divulgazione delle conclusioni definitive. Essi hanno ritenuto che si trattasse di una grave violazione dei diritti di difesa delle parti interessate in questo procedimento.
- (38) La Commissione ha rilevato che un procedimento antidumping avviato a norma dell'articolo 5 del regolamento di base viene condotto secondo scadenze rigorose. Le parti interessate in questione hanno ricevuto comunicazione della decisione della Commissione di non istituire misure provvisorie e della proposta della Commissione di istituire misure definitive; il tempo loro concesso per replicare era ragionevole. A norma dell'articolo 20, paragrafo 5, del regolamento di base la Commissione deve stabilire un termine di almeno dieci giorni per la presentazione di osservazioni dopo la divulgazione delle conclusioni definitive. Concedendo un termine di 22 giorni la Commissione ha rispettato tale obbligo. Nessuna delle parti interessate ha chiesto un'eventuale proroga di tale termine. È stata inoltre sottolineata l'impossibilità di divulgare dati aggiuntivi durante la fase provvisoria, non soltanto riguardo alle conclusioni sul dumping concernenti la RPC ma anche riguardo al

pregiudizio. In assenza di determinazione del margine di dumping per la RPC, non è stato possibile stabilire il livello delle importazioni oggetto di dumping provenienti dai paesi interessati. Sebbene, ai fini dell'analisi dei diversi indicatori di pregiudizio, siano disponibili i dati concernenti l'industria dell'Unione, il volume e i prezzi delle importazioni oggetto di dumping sono un elemento indispensabile per la determinazione del pregiudizio, in conformità all'articolo 3 del regolamento di base. Non è stata pertanto effettuata nessuna determinazione del pregiudizio nella fase provvisoria dell'inchiesta. L'argomentazione è stata quindi respinta.

- (39) In seguito alle osservazioni e alle richieste di alcune delle parti interessate successive alla divulgazione delle conclusioni definitive, la Commissione ha comunicato ulteriori dati e informazioni. La divulgazione di queste conclusioni aggiuntive è avvenuta il 25 novembre 2016. Ulteriori osservazioni sono pervenute da due produttori esportatori cinesi, dalla CCCMC, dal denunciante e da tre importatori dell'Unione.
- (40) Durante l'audizione con il consigliere-auditore il denunciante ha chiesto che la richiesta di esenzione per un regime di perfezionamento passivo presentata da uno dei produttori dell'Unione, di cui al precedente considerando 35, fosse respinta poiché il produttore dell'Unione in questione è anche importatore del prodotto in esame fabbricato in Cina. Contrariamente a quanto asserito da tale produttore, inoltre, i suoi prodotti sono in concorrenza con il prodotto fabbricato dall'industria dell'Unione. Nel corso della medesima audizione il denunciante ha inoltre spiegato che la maggioranza degli operatori commerciali nell'Unione immagazzina prodotti che godono della doppia certificazione in forza delle norme EN/DIN e ASME/ANSI. Inoltre, contrariamente a quanto asserito da uno degli operatori commerciali, i prodotti soggetti a norme diverse sono intercambiabili.
- (41) Due produttori esportatori cinesi e la CCCMC hanno ribadito le proprie argomentazioni, in particolare per quanto concerne la mancata divulgazione delle conclusioni relative al pregiudizio nella fase provvisoria, il che a loro parere non poteva essere giustificato dalla mancanza di dati.
- (42) In risposta a tale asserzione la Commissione rileva che le conclusioni sugli indicatori di pregiudizio possono essere divulgate soltanto una volta determinato il volume delle importazioni oggetto di dumping. Nella fattispecie, durante la fase provvisoria non era stata effettuata alcuna determinazione del dumping per la RPC. Il fatto che siano stati raccolti i dati grezzi per gli indicatori di pregiudizio non significa che la conclusione sugli indicatori di pregiudizio possa essere stabilita. La Commissione ha fornito informazioni adeguate ai sensi dell'articolo 20 del regolamento di base. La Commissione ritiene che i diritti di difesa delle parti interessate siano stati rispettati.

1.8. Periodo dell'inchiesta e periodo in esame

- (43) L'inchiesta relativa alle pratiche di dumping ha riguardato il periodo compreso tra il 1° ottobre 2014 e il 30 settembre 2015 («periodo dell'inchiesta» o «PI»).
- (44) L'esame delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo tra il 1° gennaio 2012 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).
- (45) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, diverse parti interessate hanno affermato che la Commissione avrebbe dovuto esaminare il periodo tra il 2010 e il PI, anziché quello tra il 2012 e il PI. Secondo la prassi abituale della Commissione, l'esame delle tendenze relative al pregiudizio viene effettuata su un periodo di quattro anni. Le parti non hanno presentato elementi di prova che avrebbero potuto suffragare la conclusione secondo cui il periodo in esame non fosse adeguato.
- (46) In seguito alla divulgazione delle conclusioni aggiuntive due produttori esportatori cinesi e la CCCMC hanno ribadito la loro argomentazione concernente il periodo in esame ai fini dell'analisi delle tendenze relative al pregiudizio. Come indicato in precedenza, è prassi abituale della Commissione utilizzare un periodo di quattro anni per la valutazione del pregiudizio in virtù dell'ampio potere discrezionale di cui dispone nelle inchieste di difesa commerciale. Le parti interessate non hanno presentato alcuna prova inconfutabile che avrebbe imposto alla Commissione di discostarsi dalla propria prassi abituale. Il caso ⁽¹⁾ cui fanno riferimento le parti interessate si è inoltre concluso con il ritiro della denuncia, senza che venisse effettuata alcuna determinazione del pregiudizio. Il prodotto in esame oggetto della presente inchiesta è comunque diverso dal prodotto in esame oggetto dell'inchiesta conclusa. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

⁽¹⁾ Decisione 2013/440/UE della Commissione, del 20 agosto 2013, che chiude il procedimento antidumping riguardante le importazioni di accessori per tubi di acciaio inossidabile da saldare testa a testa, finiti o non finiti, originari della Repubblica popolare cinese e di Taiwan (GU L 223 del 21.8.2013, pag. 13).

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. Prodotto in esame

- (47) Il prodotto oggetto della presente inchiesta è costituito da accessori per tubi da saldare testa a testa, di acciaio inossidabile austenitico con gradi corrispondenti ai tipi AISI 304, 304L, 316, 316L, 316Ti, 321 e 321H e agli equivalenti nelle altre norme, con un diametro esterno massimo inferiore o uguale a 406,4 mm e uno spessore delle pareti inferiore o uguale a 16 mm, con una rugosità non inferiore a 0,8 micrometri, non flangiati, finiti o non finiti, originari della RPC e di Taiwan. Il prodotto è classificato ai codici NC ex 7307 23 10 ed ex 7307 23 90.
- (48) Il prodotto in esame viene fabbricato essenzialmente mediante il taglio e la formatura di tubi. È utilizzato per raccordare tubi in acciaio inossidabile ed esiste in forme diverse quali gomiti, riduttori, raccordi a T e tappi.
- (49) Il prodotto in esame è utilizzato in un'ampia gamma di industrie e per una serie di applicazioni finali, quali ad esempio:
- industria petrolchimica,
 - industria alimentare e delle bevande e industria farmaceutica,
 - costruzioni navali,
 - produzione di energia, centrali elettriche,
 - costruzioni e impianti industriali.
- (50) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive uno degli importatori dell'Unione ha affermato che i tappi non dovrebbero essere inclusi nella definizione del prodotto in quanto non sono ottenuti mediante il taglio e la formatura di tubi.
- (51) In risposta a tale argomentazione si osserva che il prodotto in esame è fabbricato «essenzialmente», ma non «esclusivamente», mediante il taglio e la formatura di tubi. Si rileva altresì che, sotto il profilo delle prospettive di mercato, i tappi sono tipi di accessori e vengono presentati come tali nei cataloghi delle imprese. L'argomentazione è stata quindi respinta.
- (52) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, diverse parti hanno sostenuto che i prodotti importati e la produzione dell'Unione non sono tecnicamente intercambiabili a causa di norme tecniche diverse, ad esempio EN/DIN e ASME/ANSI, o che i prodotti fabbricati secondo le norme EN/DIN dovrebbero essere esclusi dalla definizione del prodotto.
- (53) In primo luogo è importante chiarire che sia l'industria dell'Unione sia i produttori esportatori oggetto dell'inchiesta applicano entrambi i tipi di norme tecniche. Questo vale anche per le società incluse nel campione. Le macchine utilizzate per produrre secondo le diverse norme sono poi le stesse, così come identico è il processo di produzione.
- (54) In secondo luogo l'inchiesta e l'audizione con il produttore dell'Unione che aveva concordato anche a un regime di perfezionamento passivo hanno dimostrato che le caratteristiche fisiche, tecniche e chimiche dei prodotti approvati secondo le norme EN/DIN e ASME/ANSI sono comparabili. Benché le norme possano imporre lievi differenze a livello di spessore e di resistenza, queste differenze possono variare per ogni tipo di prodotto e, in molti casi, i tipi di prodotto coincidono in buona parte o addirittura completamente.
- (55) In terzo luogo entrambi i tipi di prodotto sono in concorrenza tra loro. Sebbene sia vero che, per taluni progetti, le specifiche impongono il rispetto delle norme EN/DIN o ASME/ANSI, nel momento in cui gli ingegneri decidono in merito alla scelta della norma, queste si fanno concorrenza. Ciò è dimostrato dal fatto che il ricorso alle norme EN/DIN o ASME/ANSI varia tra gli Stati membri secondo tendenze storiche, ma nulla impedisce di scegliere l'una o l'altra norma per i nuovi progetti in tutta l'Unione.
- (56) Infine, una volta effettuata la scelta della norma la concorrenza si fa addirittura diretta quando le norme sono totalmente equivalenti, come nel caso di alcuni tipi di prodotto.
- (57) La Commissione osserva altresì che, nonostante le specifiche richieste rivolte all'importatore che ha collaborato, la Commissione non ha ricevuto alcun elemento di prova a dimostrazione del fatto che il prodotto simile e il prodotto in esame non sono in concorrenza.

- (58) L'argomentazione è stata pertanto respinta.
- (59) In seguito alla divulgazione delle conclusioni aggiuntive diverse parti interessate, tra cui un importatore indipendente, hanno confermato le suddette conclusioni dell'inchiesta. Tali parti interessate hanno ribadito che le norme EN/DIN e ASME/ANSI sono in ampia misura intercambiabili. Una delle parti interessate ha inoltre affermato che i fornitori di tubi dell'Unione forniscono prodotti con doppio certificato e che qualunque fabbricante del prodotto in esame può anch'egli acquisire la doppia certificazione. Tale parte interessata ha inoltre affermato che la maggior parte delle scorte degli operatori commerciali del prodotto in esame e del prodotto simile ha una doppia certificazione.
- (60) In assenza di ulteriori osservazioni relative alle norme di prodotto, l'argomentazione secondo cui il prodotto in esame e il prodotto simile avrebbero dovuto essere esaminati separatamente in base alle norme EN/DIN e ASME/ANSI è stata respinta.

2.2. Prodotti esclusi dalla definizione del prodotto in esame

2.2.1. Accessori a bassa rugosità

- (61) Tre importatori indipendenti, la CCCMC e due produttori esportatori cinesi hanno affermato che la definizione del prodotto non distingue a sufficienza tra gli accessori per l'industria e quelli cosiddetti «per sanitari», anche se presentano caratteristiche fisiche diverse. Essi hanno aggiunto che l'industria dell'Unione non produce «accessori per sanitari» e che il presente procedimento antidumping dovrebbe quindi riguardare soltanto gli «accessori per l'industria».
- (62) Nel corso di un'audizione congiunta i tre importatori indipendenti hanno presentato elementi di prova a sostegno della loro asserzione e hanno dimostrato una serie di differenze fondamentali tra gli accessori «per l'industria» e quelli «per sanitari», in base alle caratteristiche fisiche, all'imballaggio, all'uso finale e al livello dei prezzi.
- (63) Occorreva ridefinire la differenza in termini di caratteristiche fisiche: il tratto distintivo corretto consisteva nella rugosità della superficie degli accessori. Anziché utilizzare il termine accessori «per sanitari» è opportuno parlare di «accessori a bassa rugosità», vale a dire accessori con rugosità media (Ra) della superficie inferiore a 0,8 micrometri. Questi accessori sono utilizzati nell'industria alimentare e delle bevande, nel settore dei semiconduttori, nell'industria farmaceutica e nel settore della sanità.
- (64) Le differenze in termini di levigatezza e finitura della superficie sono notevoli. Gli accessori a bassa rugosità hanno solitamente estremità ad angolo vivo (anziché smussate) nonché spessore delle pareti e diametro esterno inferiori. L'esistenza di norme distinte non è visibile, come non lo è il fatto che gli accessori a bassa rugosità siano sempre costituiti di rotoli laminati a freddo o tubi trafilati a freddo (a differenza dei rotoli laminati a caldo, impiegati per gli accessori ad elevata rugosità). Gli accessori a bassa rugosità sono infine confezionati singolarmente in sacchetti di plastica, mentre quelli ad elevata rugosità sono imballati alla rinfusa in cartoni.
- (65) Non si tratta di prodotti intercambiabili: i settori che utilizzano gli accessori a bassa rugosità non possono utilizzare quelli ad elevata rugosità a causa delle prescrizioni igieniche; d'altro canto gli accessori a bassa rugosità non sono adatti alle applicazioni che utilizzano accessori ad elevata rugosità a causa delle prescrizioni meno severe in materia di resistenza alla pressione e alla temperatura e dei prezzi più elevati. L'inchiesta ha rivelato che il livello dei prezzi al kg degli accessori a bassa rugosità è in media da 2 a 3 volte più elevato. Ciò è dovuto principalmente all'intensità del lavoro di lucidatura e ai controlli di qualità supplementari.
- (66) Poiché i questionari erano già stati inviati al momento dell'audizione, non è stato più possibile modificare radicalmente il numero di codice del prodotto («NCP») comunicato. L'inserimento di una colonna riguardante la sola caratteristica fisica di «rugosità» nella tabella in cui sono riportate le singole transazioni e l'aggiunta di un criterio supplementare nella tabella dei costi di produzione che figura nella risposta al questionario hanno tuttavia permesso di stabilire una distinzione tra i due tipi di accessori. Sia l'industria che gli importatori

dell'Unione hanno infine convenuto che gli accessori con una rugosità media (R_a) della superficie inferiore a 0,8 micrometri non vanno considerati facenti parte del prodotto in esame. Durante la fase provvisoria dell'inchiesta i servizi della Commissione hanno pertanto ritenuto che tali accessori dovessero essere esclusi dall'ambito dell'inchiesta.

- (67) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie uno dei produttori cinesi inclusi nel campione ha sostenuto che gli accessori a bassa rugosità non dovrebbero essere esclusi dalla definizione del prodotto. La società in questione ha inoltre contestato le dichiarazioni rese dalle parti interessate circa le differenze a livello di caratteristiche fisiche, di materiali da imballaggio e di costi/prezzi nonché la mancanza di intercambiabilità tra gli accessori a bassa rugosità e quelli ad elevata rugosità. La questione delle diverse caratteristiche fisiche, dei materiali da imballaggio e dei livelli dei prezzi tra gli accessori a bassa e ad elevata rugosità è stato però verificato e confermato in loco a Taiwan. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

2.2.2. Accessori flangiati

- (68) Un produttore esportatore sino-taiwanese ha sostenuto che gli accessori flangiati, vale a dire quelli le cui estremità sono a forma di flangia, non fanno parte del prodotto in esame così come definito nell'avviso di apertura.
- (69) È opportuno ricordare che la forma dell'estremità è il fattore determinante per decidere quale tecnica applicare ai fini del raccordo degli accessori ai tubi. Si utilizzano diverse tecniche per produrre accessori da saldare testa a testa e accessori flangiati. I primi sono prodotti mediante saldatura mentre gli accessori flangiati si ottengono tramite aggraffatura e bullonatura. Le note esplicative dei codici NC della definizione del prodotto precisano inoltre che le estremità del raccordo da saldare testa a testa dovrebbero essere ad angolo vivo o smussate per agevolarne la saldatura ai tubi.
- (70) È stato altresì accertato che la produzione di accessori flangiati impone costi aggiuntivi a causa del maggiore quantitativo di materie prime e di materiali intermedi utilizzati nonché della maggiore complessità dei processi di fabbricazione. Sotto il profilo del processo di produzione gli accessori da saldare testa a testa possono essere considerati semiprodotti per la fabbricazione di accessori flangiati.
- (71) L'industria dell'Unione ha condiviso la posizione secondo cui gli accessori flangiati erano un prodotto diverso e andavano pertanto esclusi dalla definizione del prodotto.
- (72) Già durante la fase provvisoria dell'inchiesta i servizi della Commissione avevano considerato che tali accessori dovessero essere esclusi dall'ambito dell'inchiesta. Dal momento che le parti interessate non hanno presentato osservazioni per contestare tale conclusione, la decisione è confermata.

2.3. Prodotto simile

- (73) Dall'inchiesta è emerso che i seguenti prodotti hanno le stesse caratteristiche fisiche di base e sono destinati agli stessi impieghi di base:
- il prodotto in esame;
 - il prodotto fabbricato e venduto sul mercato interno di Taiwan (scelta anche come paese di riferimento per la RPC, cfr. considerando 105);
 - il prodotto fabbricato e venduto nell'Unione dall'industria dell'Unione.
- (74) La Commissione ha deciso quindi che detti prodotti sono prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

3. DUMPING

3.1. Taiwan

3.1.1. Introduzione

- (75) Come indicato al considerando 27, soltanto due società di Taiwan hanno collaborato all'inchiesta fornendo risposte complete ai questionari antidumping. Le vendite di queste società rappresentavano il 36 % delle importazioni del prodotto in esame nell'Unione da Taiwan durante il periodo dell'inchiesta.
- (76) Una delle società che hanno collaborato produceva principalmente accessori che non rientrano nella definizione riveduta del prodotto oggetto dell'inchiesta, come spiegato ai considerando da 61 a 71 [accessori con rugosità media (Ra) della superficie inferiore a 0,8 micrometri e/o accessori flangiati]. Questo produttore non aveva realizzato vendite del prodotto simile sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta.
- (77) La seconda società che ha collaborato effettua al contrario una produzione massiccia della maggior parte dei tipi standard di accessori che rientrano nell'ambito dell'inchiesta. Questa società utilizza per la sua produzione solo tubi saldati e fabbricati unicamente con acciai di grado 304 e 316 e produce esclusivamente raccordi a gomito e a T (questi ultimi solo con tubo principale e tubo di raccordo del medesimo diametro, non saldati ma fabbricati a partire da un pezzo unico il cui centro è stato «allungato verso il basso» fino a ottenere la forma di una T). Il produttore non aveva realizzato vendite del prodotto simile sul mercato interno durante il periodo dell'inchiesta.

3.1.2. Valore normale

- (78) Nel caso di entrambi i produttori esportatori di Taiwan, a causa della mancanza di vendite del prodotto simile sul mercato interno il valore normale è stato calcolato in conformità all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base aggiungendo al costo medio di fabbricazione del prodotto pertinente le spese generali, amministrative e di vendita («SGAV») e un equo profitto.
- (79) Nel caso della prima società che ha collaborato l'importo delle SGAV e del margine di profitto è stato determinato in conformità all'articolo 2, paragrafo 6, lettera b), del regolamento di base, vale a dire in base agli importi effettivamente sostenuti dal produttore in questione sul mercato interno del paese d'origine, nel corso di normali operazioni commerciali, per la produzione e la vendita di prodotti appartenenti alla stessa categoria generale, segnatamente le vendite sul mercato interno degli accessori con rugosità media (Ra) della superficie inferiore a 0,8 micrometri.
- (80) Nel caso della seconda società che ha collaborato, a causa della mancanza di vendite proprie sul mercato interno del prodotto simile o di prodotti appartenenti alla stessa categoria generale è stato applicato l'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha utilizzato, nella costruzione del valore normale, gli stessi importi per le SGAV e il profitto utilizzati per la prima società, ossia gli unici dati disponibili e verificati attinenti alle vendite di prodotti appartenenti alla stessa categoria generale sul mercato di Taiwan.
- (81) In seguito alla divulgazione delle conclusioni provvisorie il secondo produttore esportatore taiwanese ha sollevato alcune obiezioni in merito all'utilizzo dei dati del primo produttore di Taiwan per la costruzione del suo valore normale. In primo luogo la società ha affermato (in base alla versione consultabile della risposta al questionario e alle risposte dell'altro produttore alla lettera di richiesta di maggiori informazioni) che il primo produttore non può essere considerato in alcun modo un produttore esportatore del prodotto in esame, in quanto esso produrrebbe ed esporterebbe nell'Unione unicamente tipi di prodotto esclusi dalla definizione del prodotto, vale a dire accessori a bassa rugosità e flangiati. In secondo luogo la società ha sostenuto che l'utilizzo delle cifre relative alle SGAV di un'unica società ai fini della costruzione del valore normale per un'altra società è in contraddizione con le conclusioni dell'organo di appello dell'OMC ⁽¹⁾, secondo cui le SGAV di un'unica società non possono essere utilizzate per costruire i valori normali.
- (82) In risposta alle suddette argomentazioni la Commissione ha constatato, durante la verifica in loco presso la sede della società in questione, che una parte della produzione e delle vendite della società nell'Unione durante il PI (vale a dire gli accessori sotto vuoto sottoposti ad un ulteriore trattamento di superficie risultante in una rugosità della superficie superiore a 0,8 micrometri) rientrava nella definizione del prodotto oggetto della presente inchiesta. La società è stata pertanto considerata un produttore esportatore del prodotto in esame ed è stato calcolato un margine di dumping per detta società. È opportuno sottolineare che la società in questione non vendeva questo tipo di prodotto sul mercato interno di Taiwan durante il PI, il che influisce sul metodo di costruzione del valore normale per entrambi i produttori esportatori di Taiwan, come illustrato ai considerando 79 e 80. In secondo luogo è altresì opportuno rilevare che la decisione dell'organo di appello dell'OMC citata dalla parte interessata si riferisce alla situazione descritta nell'articolo 2, paragrafo 6, lettera a), del regolamento di

(1) UE-India Bed Linen (caso AB-2000-13), paragrafo 76: «... l'uso dei termini «media ponderata», combinato con l'uso dei termini «importi» e «esportatori o produttori» al plurale nel testo dell'articolo 2.2.2, punto ii), [dell'accordo antidumping OMC] anticipa chiaramente l'utilizzo di dati relativi a più esportatori o produttori. Se ne conclude che il metodo per calcolare gli importi o le SGAV e il profitto previsto in tale disposizione può essere utilizzato soltanto se sono disponibili dati riguardanti più esportatori o produttori.»

base, vale a dire l'utilizzo della media ponderata delle SGAV di altri produttori riguardo alla produzione e alle vendite del prodotto simile sul mercato interno del paese d'origine. In questo caso tuttavia la costruzione del valore normale è stata fondata sull'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base, vale a dire le SGAV determinate in base a «qualunque altro metodo appropriato, a condizione che l'importo del profitto così determinato non superi quello normalmente realizzato da altri esportatori o produttori per la vendita, sul mercato interno del paese d'origine, dei prodotti appartenenti alla stessa categoria generale». Alla luce di quanto precede la Commissione conferma la propria decisione in merito alla fonte dei dati utilizzata per la costruzione del valore normale. È opportuno osservare che la Commissione ha anche esaminato fonti alternative di dati per la determinazione delle SGAV ai fini della costruzione del valore normale, vale a dire i dati forniti dal produttore svizzero di riferimento che ha collaborato. Benché le cifre in questione non siano state fornite per il PI, è stato confermato che, per gli esercizi finanziari 2014 e 2015, esse oscillavano tra l'8 % e il 12 % ed erano quindi comparabili alle cifre adeguate delle SGAV utilizzate nel calcolo definitivo di cui al considerando 86.

- (83) Nelle sue osservazioni il produttore esportatore di Taiwan ha altresì sostenuto che i dati critici utilizzati per la determinazione del valore normale sono stati divulgati in modo inopportuno. Per motivi di riservatezza commerciale, tale divulgazione non poteva effettivamente rivelare le cifre relative alle SGAV, al profitto e agli adeguamenti dei costi utilizzate nei calcoli. La società, che conosce i propri costi di fabbricazione, avrebbe potuto facilmente stimare l'importo dell'adeguamento medio complessivo effettuato. Essa ha però chiesto la divulgazione di dati specifici riguardanti determinati elementi di calcolo, segnatamente l'importo delle SGAV e del profitto, i livelli degli adeguamenti del valore normale in funzione dei costi e dei prezzi e l'adeguamento dell'IVA al valore normale.
- (84) In risposta a tale richiesta va sottolineato che le cifre esatte delle SGAV, del profitto e degli adeguamenti dei costi utilizzate nella costruzione del valore normale non possono essere divulgate in quanto i dati provengono da un'unica società, la quale è una concorrente taiwanese della società che ha richiesto tali informazioni; tale società ha chiesto il trattamento riservato dei dati poiché essi contengono segreti industriali. Questa richiesta è manifestamente giustificata. Tuttavia le cifre più importanti utilizzate per il calcolo finale, ossia quelle relative alle SGAV e al profitto, sono divulgate sotto forma di intervalli di valori al considerando 86. È inoltre opportuno rilevare che il livello degli adeguamenti dei costi è stato molto basso e non ha avuto un'incidenza significativa sul livello del valore normale e del margine di dumping. Non è stato applicato alcun adeguamento dei prezzi in quanto i prezzi sul mercato interno non sono stati utilizzati per il calcolo del valore normale. Nel caso di Taiwan non è stato neppure effettuato alcun adeguamento dell'IVA al valore normale.
- (85) Infine la società in questione ha affermato che il livello delle SGAV e del profitto del suo concorrente non è rappresentativo della propria situazione. Essa ha sostenuto che l'altro produttore di Taiwan effettua una produzione su piccola scala e vende prodotti altamente specializzati; al contrario, la società in questione è attiva nella produzione e nella vendita di grandi quantitativi di prodotti standard.
- (86) Nel corso delle visite di verifica è stato effettivamente confermato che i prodotti fabbricati e venduti dalle due società sono diversi e che di conseguenza anche le strutture delle rispettive SGAV sono differenti. La Commissione ha pertanto deciso di ridurre il livello delle SGAV utilizzato per la costruzione del valore normale per il secondo produttore esportatore che ha collaborato proporzionalmente ai costi del lavoro inerenti al controllo di qualità e ai costi di ricerca e sviluppo. Ciò ha comportato una riduzione dell'adeguamento delle SGAV dell'ordine del 7-13 %, espresso come percentuale del fatturato, il che ha successivamente limitato il livello del margine di dumping individuale di tale società. Al tempo stesso la Commissione ha ritenuto che il margine di profitto utilizzato per la costruzione del valore normale (1-5 % del fatturato) fosse equo. L'adeguamento finale complessivo dei costi di fabbricazione nel calcolo del valore normale per il produttore esportatore in questione è risultato pari al 15,36 %.

3.1.3. Prezzo all'esportazione

- (87) I due produttori esportatori che hanno collaborato hanno effettuato vendite all'esportazione nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti situati nell'Unione.
- (88) I prezzi all'esportazione sono stati determinati in base ai prezzi realmente pagati o pagabili per il prodotto in esame venduto per l'esportazione dal paese esportatore, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento base.

3.1.4. Confronto e margini di dumping

- (89) Il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori che hanno collaborato sono stati confrontati a livello franco fabbrica.
- (90) Per garantire un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato tenuto conto, con opportuni adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.
- (91) Su tale base sono stati effettuati adeguamenti per le spese di trasporto, nolo marittimo e assicurazione, i costi di movimentazione e di carico e i costi accessori, le spese di imballaggio e di credito, gli sconti e le commissioni che, secondo quanto dimostrato, incidono sulla comparabilità dei prezzi. L'importo totale di tali adeguamenti oscillava tra l'1 % e il 10 % in base ai valori effettivi comunicati dai produttori esportatori di Taiwan e verificati in loco. Queste cifre sono quelle che le società taiwanesi hanno indicato per le pertinenti voci di costo e che sono state loro specificamente comunicate a fini di verifica.
- (92) Si osserva che, in questo calcolo, la Commissione ha respinto una richiesta di adeguamento per conversione valutaria presentata da una delle parti interessate. La parte ha chiesto alla Commissione di utilizzare il tasso di cambio del giorno di pagamento anziché il tasso di cambio alla data di fatturazione. Il regolamento di base stabilisce che, di norma, per stabilire il tasso di cambio si utilizza la data di fatturazione, ma che in circostanze straordinarie è possibile utilizzare una data anteriore (ad esempio la data del contratto). Il regolamento di base non offre però alcuna base giuridica che giustifichi il ricorso ad una data successiva a quella di fatturazione. Ne è motivo il fatto che, alla data di fatturazione, il prezzo è fisso e la società non può più influire sulla decisione di praticare o meno il dumping. In ogni caso, anche se fosse possibile ricorrere a una data ulteriore, *quod non*, come già chiarito nella divulgazione delle conclusioni provvisorie, il richiedente non ha dimostrato il verificarsi della condizione supplementare, vale a dire di una fluttuazione sostenuta dei tassi di cambio.
- (93) Conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per ognuna delle società che hanno collaborato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto simile è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame.
- (94) Su tale base la media ponderata dei margini di dumping espressa in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è la seguente:

Società	Margine di dumping stabilito (%)
King Lai Hygienic Materials Co., Ltd	0,0
Ta Chen Stainless Pipes Co., Ltd	5,1

- (95) Per i produttori che non hanno collaborato la Commissione si è dovuta basare sui dati disponibili, a norma dell'articolo 18, paragrafo 6, del regolamento di base. L'omessa collaborazione dei produttori esportatori interessati consente loro di non condividere i dati specifici delle società sulla cui base è possibile valutare la loro effettiva politica di esportazione e obbliga la Commissione a utilizzare i migliori dati disponibili al loro riguardo. Nella sua prassi decisionale la Commissione distingue a tal fine le inchieste in cui il tasso di collaborazione è elevato (vale a dire oltre l'80 % delle esportazioni dichiarate nell'Unione) e le situazioni in cui la collaborazione è scarsa (pari o inferiore all'80 %). Nel caso di specie il livello di collaborazione era notevolmente inferiore all'80 %. In tale situazione la Commissione ritiene che il tasso più elevato di dumping dei produttori che hanno collaborato non costituisca una corretta approssimazione del tasso di dumping per i produttori esportatori che non hanno collaborato, per il seguente motivo: è lecito sospettare che una delle ragioni che hanno indotto così tanti produttori a non cooperare è che essi erano a conoscenza del fatto che i loro tassi di dumping sarebbero stati di gran lunga superiori a quelli dei produttori che hanno collaborato. Il fatto che, nel caso di specie, la collaborazione sia stata ritirata nel corso dell'inchiesta corrobora tale posizione. La Commissione ritiene pertanto che il tasso di dumping dei produttori che non hanno collaborato sia rappresentato al meglio dal livello del margine di dumping più elevato accertato per un tipo di prodotto rappresentativo in termini di volume, equivalente cioè a più del 10 % delle esportazioni nell'Unione, per il produttore esportatore che ha collaborato e per il quale è stato riscontrato il dumping.
- (96) Dopo l'adeguamento delle SGAV utilizzate per il calcolo del margine di dumping riguardante il produttore esportatore di Taiwan che ha collaborato, come spiegato al considerando 86, il margine di dumping a livello nazionale espresso in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è pari al 12,1 %.
- (97) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive il denunciante ha sostenuto al riguardo che il dazio residuo per Taiwan dovrebbe basarsi sulla denuncia e ammontare al 34,8 %. Il denunciante ha sostenuto che la maggior parte dei produttori taiwanesi del prodotto in esame ha deliberatamente omesso di collaborare durante il procedimento allo scopo di impedire alla Commissione di utilizzare le loro vendite sul mercato interno ai fini del

calcolo del valore normale. Secondo il denunciante il migliore dato disponibile che si sarebbe dovuto utilizzare era pertanto costituito dal valore normale così come calcolato nella denuncia in base ai prezzi praticati sul mercato interno di Taiwan.

- (98) In risposta a quanto sopra si noti che, nel calcolo del dazio residuo per Taiwan, la Commissione si avvale dei migliori dati disponibili sulla base dei dati raccolti e verificati nel corso dell'inchiesta. L'argomentazione è pertanto respinta.

3.2. Repubblica popolare cinese

3.2.1. Paese di riferimento

- (99) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base il valore normale per i produttori esportatori ai quali non è stato concesso il TEM deve essere determinato in base ai prezzi o al valore costruito di un paese terzo ad economia di mercato («paese di riferimento»). Nessuno dei produttori esportatori che hanno collaborato ha chiesto il TEM.
- (100) Il denunciante ha proposto gli USA quale potenziale paese di riferimento. Inoltre, secondo le informazioni disponibili la produzione del prodotto simile viene effettuata in diversi altri paesi nel mondo quali Brasile, India, Giappone, Malaysia, Corea, Svizzera e Thailandia. Questi paesi sono stati tutti presi in considerazione quali potenziali paesi di riferimento.
- (101) Sono stati contattati tutti i produttori noti (52) del prodotto simile nei paesi summenzionati, ma nessuno di essi ha collaborato. Solo una società malese ha accettato di collaborare ma ha fornito informazioni insufficienti e non è stata in grado di fornire dati NCP relativi ai costi e ai prezzi praticati sul mercato interno. Non è stato pertanto possibile utilizzare tali dati incompleti per la determinazione del valore normale. Va anche notato che la società malese in questione ha rifiutato una verifica in loco dei dati forniti.
- (102) Successivamente si è manifestato, quale potenziale produttore di riferimento, un produttore svizzero che ha accettato di collaborare. La società ha presentato la propria risposta al questionario, soggetta a verifica sul posto. Tuttavia, a causa della gamma alquanto limitata di tipi di prodotto fabbricati dalla società in questione rispetto all'ampia gamma di tipi di prodotto esportati nell'Unione dai produttori esportatori cinesi inclusi nel campione, la Commissione ha deciso che i dati forniti dalla società svizzera non sarebbero stati adatti a determinare il valore normale per i produttori esportatori cinesi. A tale proposito si osserva che solo il 4,6 % dei tipi di prodotto esportati nell'Unione dai produttori cinesi, pari al 4,2 % del volume delle esportazioni cinesi, corrispondeva direttamente ai tipi di prodotto fabbricati dal produttore svizzero. Nel caso di Taiwan, utilizzata in ultima analisi come paese di riferimento, il grado di corrispondenza diretta con i tipi di prodotto esportati nell'Unione dai produttori cinesi era del 7,7 % in termini di numero di tipi di prodotto e dell'11,1 % in termini di volume delle esportazioni.
- (103) In tale situazione la Commissione ha deciso di utilizzare il secondo paese oggetto dell'inchiesta, ossia Taiwan, come paese di riferimento nonostante le argomentazioni inizialmente presentate dai denunciati, i quali affermavano che le società di Taiwan fabbricavano prevalentemente tipi di accessori la cui materia prima era costituita da tubi saldati (a differenza dei produttori cinesi, che utilizzano principalmente tubi senza saldatura). La stessa argomentazione è stata espressa anche dai produttori esportatori cinesi. D'altro canto la CCCMC, nelle sue osservazioni presentate dopo la divulgazione delle conclusioni provvisorie, ha ritenuto che i dati relativi ai costi di fabbricazione di Taiwan sarebbero stati più adatti come base della costruzione del valore normale rispetto ai dati dei produttori dell'Unione, considerati anch'essi dalla Commissione come un'alternativa nella divulgazione delle conclusioni provvisorie.
- (104) Taiwan è stata considerata idonea come paese di riferimento perché, contrariamente a quanto affermato dai denunciati e nonostante l'impiego di materie prime diverse, i dati forniti hanno consentito di elaborare un corretto metodo di attribuzione dei costi in relazione alle diverse caratteristiche di codifica del prodotto. Inoltre il livello di concorrenza sul mercato taiwanese è elevato, dal momento che si conoscono almeno dieci produttori nazionali del prodotto in esame, e ciò si riflette anche in una forte presenza di importazioni di provenienze diverse in una situazione caratterizzata da dazi doganali di livello moderato (tra il 7,5 % e il 10 %).
- (105) Per i motivi di cui sopra la Commissione ha deciso di utilizzare Taiwan come paese di riferimento per la RPC.
- (106) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive due produttori esportatori cinesi e la CCCMC hanno sostenuto che la scelta di Taiwan come paese di riferimento era inadeguata, in quanto i costi di fabbricazione utilizzati si riferivano ad un'unica società taiwanese che non effettuava vendite sul mercato interno. Le parti in questione hanno anche affermato che il livello di corrispondenza dei prodotti comparabili era troppo basso, obiezione sollevata anche da un importatore dell'Unione. Quest'ultima società ha inoltre indicato che la Cina non poteva essere paragonata a Taiwan in quanto i due paesi si situano a livelli diversi per quanto concerne l'indice di sviluppo umano («ISU») e il PIL pro capite.

- (107) Riguardo a tali argomentazioni si ricorda innanzi tutto che la decisione dell'OMC ⁽¹⁾ implica che a tutti i tipi di prodotto esportati dai produttori esportatori cinesi dovrebbe essere assegnato un valore normale. La Commissione considera che i dati rilevati per un produttore esportatore del paese di riferimento siano sufficienti a costituire la base per i rimanenti tipi di prodotto, poiché i tipi per i quali vi sono dati accertati permettono di costruire i tipi di prodotto mancanti. La presenza di un solo produttore esportatore non è affatto eccezionale né costituisce una nuova prassi. Il regolamento di base prevede inoltre che il valore normale possa essere costruito in base al costo di produzione, in assenza di vendite sul mercato interno. Si ricorda poi che i livelli dell'ISU e del PIL non sono fattori presi in considerazione nello stabilire se un paese di riferimento sia adeguato. Al fine di determinare il paese di riferimento corretto, la Commissione procede come indicato al considerando 104. Le argomentazioni di cui sopra sono state pertanto respinte.
- (108) Infine due produttori esportatori cinesi e la CCCMC hanno sollevato interrogativi circa un presunto grave vizio procedurale dovuto al fatto che la Commissione ha calcolato i margini di dumping dei produttori cinesi in base alle disposizioni relative all'economia non di mercato di cui al regolamento di base. Le parti hanno sostenuto che la base giuridica per applicare il metodo dell'economia non di mercato ai fini della determinazione del valore normale per i produttori esportatori cinesi si applicava fino all'11 dicembre 2016. Di conseguenza, secondo le parti in questione, per adottare misure antidumping definitive successivamente a tale data, come nel caso del presente procedimento, la Commissione è tenuta, secondo le regole dell'OMC, ad applicare il metodo standard di calcolo del dumping.
- (109) La Commissione fa notare a tale riguardo di non disporre di alcun potere discrezionale circa l'opportunità o meno di applicare le norme vigenti contenute nel regolamento di base. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

3.2.2. Valore normale

- (110) Come indicato al considerando 103 il valore normale per i produttori esportatori della RPC è stato determinato in base al valore costruito nel paese di riferimento, in questo caso Taiwan, in conformità all'articolo 2, paragrafo 7, lettera a), del regolamento di base.
- (111) Inoltre, a causa della mancanza di vendite del prodotto simile sul mercato interno di Taiwan il valore normale è stato calcolato conformemente all'articolo 2, paragrafi 3 e 6, del regolamento di base aggiungendo al costo medio di fabbricazione del prodotto pertinente le SGAV sostenute e il profitto realizzato sul mercato taiwanese durante il periodo dell'inchiesta.
- (112) Quale base per stabilire i costi di fabbricazione la Commissione ha utilizzato i dati di uno dei produttori taiwanesi che hanno collaborato (Ta Chen). È opportuno rilevare che il secondo produttore di Taiwan che ha collaborato (King Lai) aveva un volume di produzione del prodotto in esame molto limitato durante il periodo dell'inchiesta e che tale produzione riguardava tipi di prodotto altamente specializzati. Nell'ambito di tale esigua quota di produzione comunque considerata prodotto in esame, King Lai fabbrica prodotti che potrebbero essere considerati accessori a bassa rugosità, ma sottoposti ad un ulteriore trattamento di superficie risultante in una rugosità della superficie superiore a 0,8 micrometri: secondo la definizione di cui al considerando 47 si tratta pertanto del prodotto in esame. Tali accessori hanno costi di fabbricazione molto elevati e, se fossero presi in considerazione, i calcoli ne risulterebbero falsati. Inoltre questi tipi di prodotto non sono esportati nell'UE dai produttori cinesi inclusi nel campione (sebbene possano essere coperti dai rispettivi NCP dal momento che la rugosità non è uno dei parametri che costituiscono l'NCP). I dati relativi ai costi di fabbricazione di questa società sono stati pertanto considerati dalla Commissione non idonei per la costruzione del valore normale per i produttori cinesi.
- (113) Per quanto concerne la costruzione del valore normale un importatore dell'Unione ha sostenuto che i costi di fabbricazione della società taiwanese King Lai non potevano essere utilizzati come base ai fini del calcolo del valore normale per le società cinesi, dal momento che King Lai fabbrica un prodotto diverso che non può essere considerato un accessorio industriale: ciò comporta un metodo di produzione e un livello di profitti anch'essi diversi.
- (114) In risposta a tale affermazione si ricorda che la Commissione non ha utilizzato i dati sui costi di fabbricazione di King Lai ai fini di un confronto con le altre società. Per costruire il valore normale delle altre società la Commissione ha utilizzato unicamente le SGAV e il profitto di King Lai attinenti alla vendita sul mercato interno dei prodotti appartenenti alla stessa categoria generale, in conformità all'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del

⁽¹⁾ Articolo 21.5, Relazione dell'organo di appello, UE — Misure antidumping definitive su determinati elementi di fissaggio in ferro o acciaio originari della Cina, WT/DS397/AB/RW.

regolamento di base. Si ricorda inoltre che le SGAV utilizzate per questi calcoli sono state adeguate al fine di prendere in considerazione le differenze tra i prodotti fabbricati da King Lai e dalle altre società. Si sottolinea che il margine di profitto utilizzato è dello stesso ordine di grandezza (1-5 %) dei margini di profitto delle altre società.

- (115) Lo stesso importatore dell'Unione ha altresì sostenuto che il secondo produttore di Taiwan, Ta Chen, i cui costi di fabbricazione sono stati utilizzati come base per il calcolo del valore normale dei produttori esportatori cinesi, è una società di grandi dimensioni e ben integrata e, in quanto tale, è in grado di «ottimizzare i costi». La società in questione non può dunque essere paragonata con aziende cinesi minori.
- (116) A questo proposito la Commissione ricorda che i costi di fabbricazione dei produttori cinesi non rientravano nell'analisi di cui al presente procedimento poiché nessuno dei produttori cinesi ha richiesto il TEM. È però opportuno rilevare che i presunti «costi ottimizzati» del produttore taiwanese possono portare soltanto ad una diminuzione del valore normale costruito e, di conseguenza, alla riduzione dei margini di dumping per i produttori esportatori cinesi.
- (117) Tenendo conto del fatto che a Taiwan è stato possibile individuare solo un numero limitato di tipi di prodotto esportati nell'Unione dai produttori esportatori cinesi inclusi nel campione, la Commissione ha costruito il valore normale dei rimanenti tipi di prodotto basandosi sui costi di fabbricazione dei tipi di prodotto più somiglianti fabbricati a Taiwan in modo da garantire un confronto generale ed equo, fondato sui costi di fabbricazione adeguati per tenere conto:
- delle differenze a livello di materie prime utilizzate — in base a dati verificati sui costi dell'industria dell'Unione, secondo cui il costo degli accessori prodotti da tubi senza saldatura è da 2,12 a 2,97 volte maggiore del costo degli accessori prodotti da tubi saldati;
 - delle differenze nel grado dell'acciaio — in base a dati verificati dell'industria dell'Unione, secondo cui viene effettuato un adeguamento del costo in funzione del grado di acciaio per i gradi di acciaio meno costosi utilizzati per fabbricare accessori da tubi saldati; tale adeguamento oscilla tra 1,49 e 3,60 volte, a seconda del grado d'acciaio impiegato;
 - delle differenze nelle dimensioni — in base alle differenze di prezzo osservate nelle vendite degli esportatori cinesi, secondo cui la forma a gomito è considerata la più basilare e le altre forme (raccordi a T, riduttori, tappi e forme speciali) sono tra 1,08 e 1,74 volte più costose.
- (118) Nelle osservazioni presentate dopo la divulgazione delle conclusioni provvisorie la CCCMC ha proposto una base alternativa per gli adeguamenti di cui alle lettere a) e b) e ha fornito al riguardo dati relativi ai mercati cinesi. Innanzi tutto, però, tali dati non sono verificati e in secondo luogo provengono da un paese non retto da un'economia di mercato. Il loro utilizzo sarebbe quindi contrario al metodo del paese di riferimento ai fini del calcolo del valore normale. L'argomentazione della CCCMC è stata pertanto respinta.
- (119) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive la CCCMC e due produttori esportatori cinesi hanno sostenuto l'infondatezza di voler adeguare i dati sui costi di Taiwan utilizzando i dati sui costi dell'industria dell'Unione. Le parti in questione hanno affermato che in casi precedenti non era prassi consueta dell'Unione agire in tal modo.
- (120) Come già indicato, la prassi precedentemente seguita dall'UE è stata riveduta alla luce della decisione dell'OMC di cui al considerando 107. Per costruire il valore normale dei tipi di prodotto mancanti, la Commissione si è basata sui dati relativi ai costi di Taiwan e ha adeguato i costi rilevati e verificati applicando adeguamenti proporzionali in funzione del livello del costo di produzione dell'industria dell'Unione. La CCCMC non ha dimostrato l'infondatezza di tale metodo né ha proposto un metodo alternativo.
- (121) In seguito alla divulgazione delle conclusioni aggiuntive la CCCMC e due produttori esportatori cinesi hanno ribadito la loro opposizione all'uso dei dati dell'industria dell'Unione per l'adeguamento dei costi di fabbricazione utilizzati ai fini della costruzione del valore normale per i tipi di prodotto mancanti. Le parti hanno sottolineato che la Commissione non ha fornito elementi di prova che dimostrino che le differenze nei costi delle materie

prime sul mercato dell'UE siano equivalenti a quelle riscontrate sul mercato di Taiwan. Inoltre le parti hanno nuovamente sostenuto che la Commissione avrebbe potuto utilizzare, ai fini dell'adeguamento di cui sopra, le differenze relative ai prezzi cinesi delle vendite all'esportazione di accessori con e senza saldatura, poiché i prezzi di vendita «rispecchiano in una certa misura l'andamento delle differenze nei costi di produzione».

- (122) In risposta alle suddette argomentazioni si sottolinea innanzi tutto che la Commissione non poteva confrontare il livello degli adeguamenti in base ai tipi di tubi utilizzati come materie prime o ai gradi di acciaio con i dati del mercato di Taiwan, per il semplice motivo che il produttore taiwanese i cui costi di fabbricazione sono stati utilizzati come base per la costruzione del valore normale non utilizzava determinati tipi di materie prime. È stata questa la ragione fondamentale che ha indotto la Commissione a ricercare i dati mancanti sui costi al di fuori del mercato del paese di riferimento. In secondo luogo, riguardo all'utilizzo dei prezzi cinesi si ricorda che nessuno dei produttori esportatori cinesi ha richiesto il TEM nell'ambito del presente procedimento. I costi di produzione cinesi non erano pertanto disponibili e non sono stati esaminati. La Commissione non può dunque trarre conclusioni sulla «misura in cui» le differenze osservate nei prezzi di vendita rispecchiano le differenze nei costi di produzione dei diversi tipi di accessori ⁽¹⁾. Inoltre, quand'anche fosse possibile trarre tali conclusioni, queste si applicherebbero ai costi di produzione in un paese retto da un'economia non di mercato. Le argomentazioni di cui sopra sono state pertanto respinte.
- (123) Le suddette parti interessate hanno inoltre messo in discussione l'adeguamento in base al quale il costo degli accessori prodotti da tubi senza saldatura è da 2,12 a 2,97 volte maggiore del costo degli accessori prodotti da tubi saldati. Esse fanno riferimento ad un'argomentazione priva di fondamento della CCCMC presentata dopo la divulgazione delle conclusioni provvisorie relative ai livelli dei prezzi, secondo cui la differenza tra i tubi saldati e quelli senza saldatura sarebbe inferiore al 30 % del prezzo dei tubi saldati.
- (124) A questo proposito si osserva che l'adeguamento effettuato dalla Commissione si basa sulla differenza di costo osservata tra gli accessori prodotti utilizzando tubi senza saldatura e gli accessori prodotti utilizzando tubi saldati, e non sulla differenza di prezzo tra i tubi saldati e quelli senza saldatura. È altresì opportuno notare che nessuno dei produttori esportatori cinesi ha richiesto il TEM. Essi non hanno pertanto fornito alcun dato sui costi di produzione, neanche quando hanno messo in discussione le determinazioni dei costi e le differenze stabilite dalla Commissione. Inoltre i listini dei prezzi standard si discostano ancora di più dalle determinazioni dei costi e dei prezzi in quanto non forniscono elementi di prova né riguardo ai prezzi effettivamente applicati né riguardo ai livelli dei costi.
- (125) A sostegno delle loro osservazioni le parti interessate hanno fornito un'analisi delle differenze basata sui livelli dei prezzi dei produttori Zhejiang Good and Zhejiang India, concludendo così che l'adeguamento dei prezzi applicabile dovrebbe essere compreso rispettivamente tra 0,43 e 1,70 e tra 0,64 e 1,80.
- (126) A parte la considerazione che tali intervalli si riferiscono ai prezzi e non ai costi, il fatto che gli accessori ottenuti da tubi saldati siano talvolta venduti a prezzi più elevati di quelli ottenuti da tubi senza saldatura non basta a dimostrare che i costi dovrebbero essere più elevati. Semmai, i livelli dei prezzi citati illustrano la totale mancanza di un nesso economico tra i costi e il prezzo proposto ai clienti o, in alternativa, l'intervento di altri fattori, come ad esempio il volume degli ordinativi. Per ragioni di riservatezza la Commissione non può comunicare le cifre alla base dei suoi calcoli ma può rivelare altri dati oggettivi, da cui risulta che l'adeguamento effettuato per tenere conto della differenza tra gli accessori ottenuti da tubi saldati e quelli ottenuti da tubi senza saldatura, utilizzato per il confronto secondo la descrizione degli NPC, si presenta nel modo seguente:

Da W1 a S1 2,97

Da W2 a S2 2,21

Da W3 a S3 2,14

Da W4 a S4 2,12

Non sono state necessarie altre conversioni per costruire i tipi di prodotto esportati dai produttori esportatori cinesi.

⁽¹⁾ Vale la pena altresì sottolineare che i prezzi nel settore siderurgico cinese sono essi stessi falsati dalle attività di imprese statali e di vari regimi di sovvenzione. Si veda, tra l'altro, la comunicazione della Commissione dal titolo: «Acciaio: mantenere occupazione sostenibile e crescita in Europa», COM(2016) 155 final; *Subsidies to Chinese Industry: State Capitalism, Business Strategy and Trade Policy* («Sovvenzioni all'industria cinese: capitalismo di Stato, strategia aziendale e politica commerciale»), Usha Haley George C. V. e T. Haley, Oxford University Press, USA, 25 aprile 2013.

- (127) La Commissione ha operato ulteriori adeguamenti per convertire il costo del grado di acciaio meno costoso (W1) in altri gradi e/o in altri gradi in base ai tubi senza saldatura, utilizzando nuovamente i dati sui costi di produzione dell'industria dell'Unione. Sempre per motivi di riservatezza, la Commissione non può comunicare le cifre alla base dei suoi calcoli ma può rivelare altri dati oggettivi:

Da W1 a S2 3,14

Da W1 a S3 3,60

Da W1 a S4 3,16

Da W1 a W3 1,69

Da W1 a W4 1,49

Non sono state necessarie altre conversioni per costruire i tipi di prodotto esportati dai produttori esportatori cinesi.

- (128) La Commissione desidera altresì sottolineare che, nelle loro osservazioni in merito a tali fattori di adeguamento, le parti interessate non fanno alcun riferimento ai livelli dei prezzi dei produttori esportatori cinesi, come avvenuto per gli altri adeguamenti: molto probabilmente perché i dati non mettono in dubbio il metodo della Commissione.

- (129) Per quanto riguarda le differenze a livello di forma, gli adeguamenti sono stati effettuati in base ai dati sui prezzi di vendita dei quattro dei produttori esportatori inclusi nel campione. Tali dati erano più completi di quelli che si riferiscono ai due produttori rappresentati dalle parti interessate cinesi.

Considerando come base il livello dei prezzi dei gomiti, le proporzioni sono le seguenti:

Raccordi a T 1,08

Riduttori 1,22

Tappi 1,29

Altre forme 1,74

- (130) In una fase successiva della costruzione del valore normale, la Commissione ha adeguato i costi di fabbricazione calcolati in conformità ai considerando da 112 a 117 aggiungendo le SGAV e il profitto. A causa della mancanza di vendite del prodotto simile sul mercato interno da parte di entrambi i produttori di Taiwan che hanno collaborato e della mancanza di vendite di prodotti appartenenti alla stessa categoria generale da parte di uno di essi (Ta Chen), si è dovuto applicare l'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), del regolamento di base. A tal fine la Commissione ha utilizzato, nella costruzione del valore normale, gli importi delle SGAV e del profitto ottenuti dall'altra società taiwanese che ha collaborato (King Lai), ossia gli unici dati disponibili e verificati attinenti alle vendite di prodotti appartenenti alla stessa categoria generale sul mercato di Taiwan.

- (131) È opportuno osservare che le SGAV utilizzate ai fini del calcolo del valore normale per i produttori esportatori cinesi sono state adeguate (ridotte) in quanto si è accertato che i tre produttori cinesi inclusi nel campione producono e vendono principalmente prodotti standard, come spiegato al considerando 86. Di conseguenza, anche il livello definitivo degli adeguamenti del valore normale per le SGAV e il profitto coincide con quello previsto al medesimo considerando.

- (132) Per quanto riguarda gli adeguamenti per le SGAV, i due produttori esportatori cinesi e la CCCMC concordano, nelle loro osservazioni successive alla divulgazione delle conclusioni definitive, sull'opportunità di applicare delle riduzioni al momento della determinazione delle SGAV utilizzate per la costruzione del valore normale. Ciò è dovuto al fatto che l'esportatore di Taiwan i cui dati sono stati utilizzati a tale riguardo non fabbrica il prodotto standard. Al tempo stesso tali parti mettono in dubbio la correttezza della valutazione compiuta dalla Commissione circa il livello di tale riduzione.

- (133) Si fa notare al riguardo che gli adeguamenti sono stati effettuati in base ad un confronto tra la struttura generale delle SGAV della società taiwanese King Lai e la seconda società taiwanese, Ta Chen. Tale metodo è stato adottato in quanto King Lai è stata l'unica società a registrare vendite sul mercato interno di Taiwan (Ta Chen non aveva realizzato vendite sul mercato interno né del prodotto in esame né di prodotti appartenenti alla stessa categoria generale). Gli adeguamenti sono giustificati dal fatto che la prima società fabbrica prodotti specializzati altamente sofisticati, mentre la seconda società fabbrica prodotti standard (alcune parti delle loro SGAV sono quindi chiaramente diverse). In base a tale confronto la Commissione ha detratto dalle SGAV di King Lai i costi di R&S e una parte dei costi del lavoro connessi al servizio di controllo della qualità. Non vi erano altre differenze significative tra le due società per le altre categorie di SGAV. È opportuno sottolineare che, ai fini di tale adeguamento, la Commissione ha detratto per intero entrambe le categorie di SGAV di cui sopra. Di conseguenza la Commissione ha adottato un approccio prudente nel concedere tale adeguamento, effettuando calcoli per eccesso anziché per difetto.

- (134) Le parti interessate sostengono altresì che la Commissione non ha proceduto ad un confronto della struttura delle SGAV tra la società di Taiwan in questione e i produttori esportatori cinesi.
- (135) A questo proposito si ricorda che, dal momento che Taiwan è il paese di riferimento, le SGAV da considerare sono quelle taiwanesi connesse alle vendite sul mercato interno di Taiwan. Il loro adeguamento in base ad un confronto con le SGAV dei produttori cinesi comporterebbe l'utilizzo di costi di riferimento relativi ad un paese a economia non di mercato. Si fa notare tuttavia che, in conseguenza dell'adeguamento operato dalla Commissione, le SGAV utilizzate per il calcolo del valore normale sono state ridotte a un livello non irragionevole in rapporto con le SGAV delle società cinesi incluse nel campione. Due delle tre società cinesi incluse nel campione hanno effettivamente comunicato livelli di SGAV più elevati rispetto a quello considerato per la costruzione del valore normale.

3.2.3. Prezzo all'esportazione

- (136) I produttori esportatori che hanno collaborato hanno effettuato vendite all'esportazione nell'Unione direttamente ad acquirenti indipendenti oppure tramite società commerciali indipendenti situate al di fuori dell'Unione.
- (137) I prezzi all'esportazione sono stati determinati in base ai prezzi realmente pagati o pagabili per il prodotto in esame venduto per l'esportazione dal paese esportatore, in conformità all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento base.

3.2.4. Confronto e margini di dumping

- (138) Il valore normale e il prezzo all'esportazione dei produttori esportatori che hanno collaborato sono stati confrontati a livello franco fabbrica.
- (139) Per garantire un confronto equo tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato tenuto conto, con opportuni adeguamenti, delle differenze che incidono sui prezzi e sulla loro comparabilità, in conformità all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.
- (140) Su tale base sono stati effettuati adeguamenti per le spese di trasporto, nolo marittimo e assicurazione, i costi di movimentazione e di carico e i costi accessori, le spese di imballaggio e di credito, gli sconti e le commissioni, ove dimostrato che tali differenze incidono sulla comparabilità dei prezzi. L'importo totale di tali adeguamenti variava dal 5 % al 16 %, in base ai valori effettivi comunicati dai produttori esportatori cinesi e verificati in loco. Queste cifre sono quelle che le società cinesi hanno indicato per le pertinenti voci di costo e che sono state loro specificamente comunicate a fini di verifica.
- (141) La Cina applica una politica di rimborso dell'IVA solo parziale per le esportazioni, e nel caso in esame l'8 % dell'IVA non viene rimborsato. Per garantire che il valore normale fosse espresso allo stesso livello di tassazione del prezzo all'esportazione, al valore normale è stata applicata una maggiorazione corrispondente alla quota dell'IVA sulle esportazioni di tubi senza saldatura di grande diametro che non è stata rimborsata ai produttori esportatori cinesi ⁽¹⁾.
- (142) L'adeguamento di cui sopra è stato commentato nelle osservazioni di due produttori esportatori cinesi e della CCCMC dopo la divulgazione delle conclusioni definitive. Le parti in questione non hanno contestato il principio secondo cui l'IVA non rimborsata all'esportazione dovrebbe essere corretta. Tuttavia, poiché il valore normale è considerevolmente più elevato del prezzo all'esportazione, le parti interessate sostengono che l'adeguamento dell'8 % dovrebbe essere applicato al prezzo all'esportazione, facendo valere l'assenza di TEM e i margini di dumping più elevati.
- (143) A questo proposito è opportuno rilevare che la Commissione ha adeguato il valore normale, in linea con la sentenza del Tribunale nella causa T-423/09. L'argomentazione è stata pertanto respinta.
- (144) Conformemente all'articolo 2, paragrafi 11 e 12, del regolamento di base, per ognuna delle società che hanno collaborato la media ponderata del valore normale di ciascun tipo del prodotto simile è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi all'esportazione del tipo corrispondente del prodotto in esame.

⁽¹⁾ Tale metodo è stato accettato dal Tribunale nella sentenza del 16 dicembre 2011, causa T-423/09, *Dashiqiao contro Consiglio*, ECLI:EU:T:2011:764, punti da 34 a 50.

- (145) Su tale base la media ponderata dei margini di dumping espressa in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è la seguente:

Società	Margine di dumping stabilito (%)
Zhejiang Good Fittings Co., Ltd	55,3
Zhejiang Jndia Pipeline Industry Co., Ltd.	48,9
Suzhou Yuli Pipeline Industry Co., Ltd. (*)	30,7
Jiangsu Judd Pipeline Industry Co., Ltd. (*)	30,7
MEDIA ponderata	41,9

(*) Appartenente al gruppo Yuli-Judd.

- (146) La media ponderata del margine di dumping è applicata ai produttori esportatori cinesi che hanno collaborato, non inclusi nel campione.
- (147) In relazione a quanto precede un importatore dell'Unione ha sostenuto, nelle osservazioni presentate dopo la divulgazione delle conclusioni definitive, che la differenza tra i margini di dumping calcolati per la società taiwanese King Lai (0 %) e per la sua società collegata in Cina (41,9 %) non è ragionevole, in quanto le due società fabbricano gli stessi tipi di accessori esclusi dalla definizione del prodotto.
- (148) In risposta a quanto precede, si sottolinea innanzi tutto che la taiwanese King Lai non ha ottenuto un margine di dumping pari a 0 % perché fabbrica accessori esclusi dalla definizione del prodotto, come sembra ritenere l'importatore dell'Unione. I prodotti esclusi dalla definizione del prodotto non sono stati presi in considerazione nel calcolo del margine di dumping per King Lai. La società ha però anche prodotto ed esportato nell'Unione un volume limitato di prodotti che rientrano nella definizione del prodotto oggetto della presente inchiesta. Per questa società è stato pertanto necessario calcolare un margine di dumping, risultato negativo. D'altro canto la società King Lai in Cina non faceva parte del campione e quindi non è stato calcolato alcun margine di dumping individuale per tale società. Essa ha così ottenuto la media ponderata del margine di dumping calcolato per le società cinesi incluse nel campione. Il dazio antidumping non si applica tuttavia al prodotto che non rientra nella definizione del prodotto oggetto della presente inchiesta. Di conseguenza, se è vero che la società collegata a King Lai in Cina esporta nell'UE un prodotto che non rientra nella definizione del prodotto oggetto della presente inchiesta, tale prodotto non sarà soggetto a dazi antidumping all'importazione.
- (149) Dato lo scarso livello di collaborazione da parte dei produttori esportatori cinesi e seguendo il ragionamento di cui al considerando 95, il margine di dumping nazionale per la RPC è stato fissato al livello del margine di dumping più elevato accertato per un tipo di prodotto rappresentativo in termini di volume, per il produttore esportatore che ha collaborato e per il quale è stato riscontrato il dumping.
- (150) In base a quanto precede il margine di dumping nazionale espresso in percentuale del prezzo cif franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, è pari al 64,9 %.

3.2.5. Richieste di esame individuale

- (151) Cinque produttori esportatori cinesi non inclusi nel campione hanno chiesto un esame individuale nell'ambito del presente procedimento. Considerando l'elevato numero di richieste, la Commissione ha concluso che accettare tali richieste sarebbe indebitamente gravoso per la tempestiva conclusione del procedimento. Si osserva in proposito che accettare le richieste delle società in questione potrebbe più che raddoppiare il numero di società che chiederebbero il calcolo del margine di dumping individuale in quanto il campione originale era composto da quattro produttori esportatori. Si osserva inoltre che alcune società che hanno chiesto un esame individuale appartengono a gruppi di società. Alla luce delle risposte preliminari delle società in questione (moduli di campionamento), un esame individuale comporterebbe l'analisi e la verifica delle risposte al questionario per almeno sette società.

4. PREGIUDIZIO

4.1. Definizione di industria dell'Unione e di produzione dell'Unione

- (152) In base alle informazioni riportate nella denuncia e alla successiva inchiesta, il prodotto simile è stato fabbricato da almeno sedici produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta. I produttori dell'Unione che rappresentano la produzione complessiva dell'Unione costituiscono l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base e sono di seguito denominati «industria dell'Unione».
- (153) La produzione totale dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta era stimata a circa 8 270 tonnellate. La Commissione ha stabilito tale cifra in base alle risposte al questionario inviate dai produttori dell'Unione inclusi nel campione e successivamente verificate, nonché alle stime fornite dal denunciante. Come indicato ai considerando 11 e 13, per determinare l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione si è fatto ricorso a un campionamento. I produttori dell'Unione selezionati nel campione rappresentavano il 43 % circa della produzione totale stimata dell'Unione del prodotto simile.
- (154) Una delle parti ha chiesto una spiegazione del perché il volume della produzione totale dell'Unione fosse diminuito di 80 tonnellate tra la divulgazione delle conclusioni provvisorie e quella delle conclusioni definitive. Al momento della divulgazione delle conclusioni provvisorie la produzione totale dell'Unione era stimata a circa 8 350 tonnellate. Il considerando precedente indica che la produzione totale dell'Unione ammontava a circa 8 270 tonnellate. La differenza è motivata dal fatto che, durante la fase provvisoria, i servizi della Commissione hanno erroneamente stimato il volume di produzione di uno dei produttori dell'Unione non inclusi nel campione. Questo produttore dell'Unione ha cessato la produzione durante il periodo dell'inchiesta. La sua produzione è stata pertanto ricalcolata tenendo conto della cessazione delle sue attività. La Commissione ha confermato che la produzione totale dell'Unione è stata stimata a circa 8 270 tonnellate durante il periodo dell'inchiesta.
- (155) Poiché le società incluse nel campione sono costituite da un solo produttore e da un gruppo di società, è stato necessario indicizzare tutti i dati riguardanti i microindicatori al fine di tutelare la riservatezza in conformità all'articolo 19 del regolamento di base.

4.2. Consumo dell'Unione

- (156) La Commissione ha stabilito il consumo dell'Unione in base al volume totale stimato delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato dell'Unione e del volume totale delle importazioni del prodotto in esame nell'Unione.
- (157) Il volume delle vendite dell'industria dell'Unione del prodotto simile è stato stimato in base ai dati reali e verificati forniti dai produttori inclusi nel campione nelle loro risposte al questionario e, per i produttori che non hanno collaborato, in base alle informazioni fornite dal denunciante.
- (158) Come spiegato in precedenza al considerando 47, il prodotto in esame è classificato ai due codici NC: ex 7307 23 10 ed ex 7307 23 90. Questi due codici NC non comprendono però solo il prodotto in esame ma anche prodotti che esulano dall'ambito della presente inchiesta. È stato pertanto necessario detrarre il volume delle importazioni che esulano dall'ambito della presente inchiesta dal volume totale delle importazioni registrate con i suddetti codici NC.
- (159) Il denunciante ha stimato il volume delle importazioni del prodotto in esame di qualsiasi origine in base alla propria conoscenza del mercato. Per quanto riguarda i paesi interessati, il denunciante ha ritenuto che i prodotti oggetto dell'inchiesta rappresentassero la quasi totalità del volume registrato con i due codici NC di cui sopra per la RPC e Taiwan, con quote rispettive del 90 % e del 100 %.
- (160) Al fine di verificare tale stima, la Commissione si è avvalsa delle informazioni ricevute nel corso di una precedente inchiesta relativa agli accessori in acciaio inossidabile, avviata il 10 novembre 2012. Tale inchiesta ha riguardato tutti i prodotti classificati ai due codici NC in questione, compreso il prodotto in esame della presente inchiesta. Dall'analisi effettuata risulta che almeno il 22,3 % dei prodotti esportati dai produttori esportatori cinesi con questi codici NC dovrebbe esulare dall'ambito della presente inchiesta. Per Taiwan si conferma la percentuale fornita dal denunciante, vale a dire il 100 %.

- (161) Nel caso della RPC la Commissione ha deciso di adeguare il volume delle importazioni in base alla percentuale più prudente, vale a dire il 22,3 %.
- (162) Si è inoltre proceduto all'adeguamento del consumo per il volume degli accessori flangiati/a bassa rugosità (cfr. le sezioni 2.2.1 e 2.2.2), entrambi esclusi dalla definizione del prodotto oggetto dell'inchiesta. Alla luce delle risposte sul campionamento, il volume delle importazioni è stato stimato a circa 150 tonnellate per la RPC e a 20 tonnellate per Taiwan. Tali quantitativi sono quindi stati detratti dal volume stimato delle importazioni provenienti dalla RPC e da Taiwan. Per l'industria dell'Unione l'inchiesta ha rivelato che i volumi di produzione e di vendita di questi tipi di prodotti esclusi non sono significativi.
- (163) Su tale base il consumo totale dell'Unione è stato stabilito come segue:

Tabella 1

Consumo dell'Unione (in tonnellate)

	2012	2013	2014	PI
Consumo totale dell'Unione	13 766	14 350	14 671	14 145
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	104	107	103

Fonte: Eurostat, risposte sul campionamento, risposte al questionario verificate e informazioni fornite dal denunciante.

- (164) Tra il 2012 e il periodo dell'inchiesta l'industria dell'Unione ha aumentato del 3 % il livello del suo consumo.

4.3. Importazioni dai paesi interessati*4.3.1. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni dai paesi interessati*

- (165) La Commissione ha esaminato se le importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati dovessero essere valutate cumulativamente, in conformità all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base.
- (166) I margini di dumping stabiliti in relazione alle importazioni dalla RPC e da Taiwan sono sintetizzati ai considerando 145 e 94.
- (167) Ad eccezione di King Lai tutti questi margini sono nettamente superiori alla soglia minima fissata nell'articolo 9, paragrafo 3, del regolamento di base. Come indicato al considerando 94, il volume delle importazioni non oggetto di dumping è risultato insignificante. In ogni caso tali importazioni non oggetto di dumping sono state escluse dal volume totale delle importazioni del prodotto in esame da Taiwan.
- (168) Il volume delle importazioni da ciascun paese interessato non era irrilevante ai sensi dell'articolo 5, paragrafo 7, del regolamento di base. Durante il periodo dell'inchiesta la RPC e Taiwan avevano rispettivamente una quota di mercato del 22,9 % e del 7,8 %, come indicato al considerando 181.
- (169) Anche le condizioni di concorrenza erano simili per le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi interessati e il prodotto simile. I prodotti importati erano infatti in concorrenza tra loro e con il prodotto in esame fabbricato nell'Unione. I prodotti sono intercambiabili e sono stati commercializzati nell'Unione attraverso canali di vendita comparabili per essere venduti a categorie simili di clienti finali.
- (170) Tutti i criteri di cui all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base risultavano pertanto soddisfatti e le importazioni dai paesi interessati sono state quindi esaminate cumulativamente ai fini della determinazione del pregiudizio.

- (171) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive, diverse parti hanno sostenuto che la Commissione aveva esaminato in misura insufficiente le condizioni di concorrenza esistenti, da un lato, tra gli accessori cinesi e quelli taiwanesi in caso di importazione nell'Unione europea e, dall'altro, tra gli accessori importati e la produzione dell'Unione.
- (172) Tali parti hanno sostenuto, in base alla loro conoscenza del mercato, l'esistenza di importanti differenze tra gli accessori prodotti ed esportati dalla Cina e da Taiwan nell'Unione. Esse hanno ritenuto che non vi fosse alcuna concorrenza tra i prodotti esportati a motivo delle caratteristiche fisiche dei prodotti, della misura in cui i prodotti sono destinati a usi finali identici o simili e della misura in cui i consumatori considerano e trattano i prodotti come mezzi alternativi per svolgere determinate funzioni volte al soddisfacimento di una domanda specifica.
- (173) Le parti in questione hanno affermato che gli importanti adeguamenti effettuati dalla Commissione per ottenere una parvenza di comparabilità dei prezzi tra i prodotti taiwanesi e cinesi indicano l'esistenza di notevoli differenze in termini di caratteristiche relative alle materie prime (tubi senza saldatura e tubi saldati), ai gradi dell'acciaio e al processo di fabbricazione. Tutto ciò si ripercuote sui prezzi e preclude l'intercambiabilità dei prodotti sul mercato. La tendenza dei prezzi indica altresì una disparità tra questi due paesi d'origine.
- (174) Innanzi tutto la Commissione è del parere che la questione della concorrenza tra diversi tipi di prodotto non sia un fattore determinante per la valutazione del pregiudizio. Fintanto che tutti i tipi di prodotto costituiscono un unico prodotto, per i motivi già illustrati ai considerando da 43 a 50, non è necessario scindere la valutazione del pregiudizio in base all'ipotesi che diversi tipi di prodotto costituirebbero mercati del prodotto distinti dal punto di vista del diritto della concorrenza.
- (175) In secondo luogo, quand'anche la questione dell'effettiva concorrenza tra tipi di prodotto fosse stata rilevante, la Commissione osserva che l'affermazione dell'assenza di concorrenza non è suffragata dagli elementi di prova del fascicolo. La Commissione ha infatti rilevato che il prodotto in esame esportato dal produttore esportatore cinese e quello esportato dai produttori esportatori di Taiwan sono effettivamente in concorrenza sul mercato dell'Unione. Questi prodotti sono in larga misura intercambiabili. Tale conclusione è suffragata dal prezzo medio del prodotto in esame. Vi è un'evidente sovrapposizione qualora il prodotto in esame fabbricato a partire da tubi senza saldatura sia venduto ad un prezzo simile a quello del prodotto in esame fabbricato a partire da tubi saldati (¹). Riguardo alla concorrenza con l'industria dell'Unione, l'inchiesta ha confermato che i produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno prodotto o potrebbero produrre tutti i tipi di prodotto utilizzando entrambe le materie prime. Tali argomentazioni sono state pertanto respinte ed è stata confermata l'analisi cumulativa degli effetti delle importazioni.
- (176) In seguito alla divulgazione delle conclusioni aggiuntive le parti interessate in questione hanno ribadito l'argomentazione secondo cui le importazioni dai paesi interessati non avrebbero dovuto essere valutate cumulativamente. A questo proposito la Commissione osserva che, anche se la concorrenza tra le importazioni dai paesi interessati è analizzata in base all'NCP, i risultati non cambiano: in altre parole esiste un'evidente concorrenza basata sul prezzo. L'argomentazione è stata pertanto respinta.
- (177) Le parti hanno altresì sostenuto che la produzione di un produttore dell'Unione consiste in primo luogo nella fabbricazione di accessori con gradi speciali di acciaio inossidabile, mentre il 70 % della produzione cinese è costituita per lo più di acciaio austenitico di gradi standard, corrispondenti al 304 o al 316, il che significa che tali prodotti non sono in concorrenza tra loro.
- (178) In relazione a tali argomentazioni la Commissione rileva che il rapporto concorrenziale tra il prodotto in esame e il prodotto simile è stato confermato dall'inchiesta, come indicato al considerando 174 relativo all'analisi cumulativa. Per quanto riguarda poi il grado dell'acciaio uno dei produttori dell'Unione inclusi nel campione ha in effetti fabbricato il prodotto simile a partire da gradi standard di acciaio inossidabile che rappresentano circa il 90 % della sua produzione. Ne consegue che i prodotti cinesi sono in concorrenza diretta con i prodotti di tale produttore dell'Unione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.
- (179) In assenza di ulteriori osservazioni in merito all'articolo 3, paragrafo 4, del regolamento di base la valutazione cumulativa delle importazioni dai paesi interessati è stata confermata.

(¹) Il confronto tra tipi simili di prodotto venduti dai produttori esportatori cinesi e dal produttore esportatore taiwanese (45 tipi di prodotto) indica che i prezzi medi degli accessori cinesi senza saldatura sono superiori del 15 % circa ai prezzi medi degli accessori saldati di Taiwan. Data la qualità di gran lunga più elevata dell'acciaio senza saldatura e considerata l'influenza di tale qualità sulla decisione di acquisto, i prodotti sono quindi in concorrenza anche se si applicano i criteri del diritto della concorrenza.

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

- (180) La Commissione ha stabilito il volume delle importazioni in base alla banca dati di Eurostat, alla conoscenza del mercato del denunciante e ad altre informazioni di cui dispone la Commissione (cfr. considerando da 156 a 164). La quota di mercato delle importazioni è stata calcolata confrontando i volumi delle importazioni con il consumo dell'Unione, come indicato nella tabella 1 di cui sopra.

Tabella 2

Volume delle importazioni (in tonnellate) e quota di mercato

	2012	2013	2014	PI
Volume delle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati	3 395	3 877	4 508	4 340
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	114	133	128
Quota di mercato dei paesi interessati (escluse le importazioni non oggetto di dumping) (%)	24,7	27,0	30,7	30,7
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	110	124	124
Volume delle importazioni dalla RPC	2 686	2 759	3 248	3 238
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	103	121	121
Quota di mercato della RPC (%)	19,	19,2	22,1	22,9
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	99	113	117
Volume delle importazioni oggetto di dumping da Taiwan	709	1 118	1 260	1 102
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	158	178	155
Quota di mercato di Taiwan (escluse le importazioni non oggetto di dumping) (%)	5,2	7,8	8,6	7,8
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	151	167	151

Fonte: Eurostat, risposte al questionario verificate e informazioni fornite dal denunciante.

- (181) Le importazioni nell'UE dai paesi interessati hanno avuto il seguente andamento:
- (182) La tabella precedente indica che, in cifre assolute, le importazioni dai paesi interessati sono aumentate notevolmente nel periodo in esame (del 28 %). La corrispondente quota di mercato delle importazioni oggetto di dumping nell'Unione è aumentata di 6 punti percentuali nel periodo in esame.

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

- (183) Riguardo all'evoluzione dei prezzi all'importazione, in assenza di fonti alternative la Commissione si è dovuta basare sui dati di Eurostat per stabilire i prezzi medi delle importazioni. Il prezzo medio delle importazioni nell'Unione dai paesi interessati ha avuto il seguente andamento:

Tabella 3

Prezzi all'importazione (EUR/tonnellata)

	2012	2013	2014	PI
RPC	8 285	8 078	6 916	6 936
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	98	83	84
Taiwan	7 543	5 189	4 653	5 840
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	69	62	77

Fonte: Eurostat.

- (184) I prezzi medi delle importazioni cinesi oggetto di dumping sono diminuiti passando da 8 285 EUR/tonnellata nel 2011 a 6 936 EUR/tonnellata durante il periodo dell'inchiesta. Nel periodo in esame (2012-PI) il calo del prezzo unitario medio delle importazioni cinesi oggetto di dumping è stato del 16 % circa. Nello stesso periodo i prezzi medi delle importazioni taiwanesi oggetto di dumping sono diminuiti passando da 7 543 EUR/tonnellata nel 2011 a 5 840 EUR/tonnellata durante il periodo dell'inchiesta. Nel periodo in esame, il calo del prezzo unitario medio delle importazioni taiwanesi oggetto di dumping è stato del 23 % circa.
- (185) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive una parte interessata ha sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto valutare l'effetto della diminuzione del prezzo del nichel sul prezzo del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta, poiché l'evoluzione del prezzo del nichel è un fattore determinante del prezzo dell'acciaio inossidabile. Benché il nichel sia uno dei principali fattori di costo per la produzione di tubi (la materia prima del prodotto in esame), non esiste alcun nesso diretto con il prodotto in esame. La Commissione ha altresì riscontrato che il prezzo del prodotto in esame non è in correlazione con il prezzo del nichel ⁽¹⁾. L'argomentazione è stata pertanto respinta.
- (186) 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 tre produttori dell'Unione, praticati sul mercato dell'Unione ad acquirenti indipendenti, adeguati a livello franco fabbrica; nonché
 - la corrispondente media ponderata dei prezzi delle importazioni a livello cif, franco frontiera dell'Unione, per tipo di prodotto, praticati dai produttori che hanno collaborato dei paesi interessati al primo cliente indipendente sul mercato dell'Unione, con gli opportuni adeguamenti per tenere conto dei costi successivi all'importazione (2 %) e dei dazi all'importazione (3,7 %).
- (187) Il confronto dei prezzi è stato effettuato per ciascun tipo di prodotto per transazioni allo stesso stadio commerciale, apportando gli adeguamenti del caso in base ai costi reali e dopo aver detratto sconti e riduzioni, come indicato dai produttori dell'Unione inclusi nel campione. Il risultato del confronto è stato espresso in percentuale del fatturato dei produttori dell'Unione durante il periodo dell'inchiesta.
- (188) In base a quanto precede i prezzi delle importazioni oggetto di dumping dalla RPC e da Taiwan sono risultati inferiori a quelli dell'industria dell'Unione rispettivamente del 59,4 % e del 76,1 %.

⁽¹⁾ Consultare il sito Internet della Borsa dei metalli di Londra, <https://www.lme.com/en-gb/metals/non-ferrous/nickel/>

4.4. Situazione economica dell'industria dell'Unione

4.4.1. Osservazioni generali

- (189) In conformità all'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria dell'Unione comprende una valutazione di tutti gli indicatori economici in rapporto con la situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.
- (190) Al fine di stabilire il pregiudizio la Commissione ha operato una distinzione tra indicatori di pregiudizio macroeconomici e microeconomici. La Commissione ha valutato gli indicatori macroeconomici in base ai dati e alle informazioni contenuti nella denuncia e, se del caso, alle statistiche Eurostat, in modo tale che i dati si riferiscano a tutti i produttori dell'Unione. La Commissione ha valutato gli indicatori microeconomici in base ai dati contenuti nelle risposte al questionario, debitamente verificate, fornite dai produttori dell'Unione inclusi nel campione.
- (191) Gli indicatori macroeconomici sono: produzione, capacità produttiva, utilizzo degli impianti, volumi di vendita, quota di mercato, crescita, occupazione, produttività, entità del margine di dumping e ripresa dagli effetti di precedenti pratiche di dumping.
- (192) Gli indicatori microeconomici sono: prezzi medi unitari, costo unitario, costo del lavoro, scorte, redditività, flusso di cassa, investimenti, utile sul capitale investito e capacità di ottenere capitale.

4.4.2. Indicatori macroeconomici

4.4.2.1. Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

- (193) Nel periodo in esame la produzione, la capacità produttiva e l'utilizzo degli impianti dell'Unione hanno registrato nel complesso il seguente andamento:

Tabella 4

Produzione, capacità produttiva e utilizzo degli impianti

	2012	2013	2014	PI
Volume di produzione	8 967	8 780	8 304	8 272
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	98	93	92
Capacità produttiva	22 779	21 194	21 163	19 721
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	93	93	87
Utilizzo degli impianti	39 %	41 %	39 %	42 %
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	105	100	106

Fonte: risposte al questionario verificate e informazioni fornite dal denunciante.

- (194) Tra il 2012 e il 2013 il volume di produzione è rimasto piuttosto stabile. Tra il 2013 e il periodo dell'inchiesta il volume di produzione dell'industria dell'Unione è diminuito del 6 %. Nel periodo in esame il volume di produzione ha subito un calo complessivo dell'8 %.
- (195) La capacità produttiva è nel contempo drasticamente diminuita del 13 %. Ciò può essere principalmente attribuito alla chiusura di un produttore dell'Unione e a un calo della produzione di un altro produttore dell'Unione, che ha comportato la riduzione della capacità produttiva di circa 3 600 tonnellate.
- (196) I dati relativi alla capacità produttiva si riferiscono alla capacità tecnica, il che significa che sono stati presi in considerazione gli adeguamenti, considerati normali dall'industria, relativi a tempi di avvio, manutenzione, strozzature e altre normali interruzioni. Si tratta tuttavia della capacità produttiva teorica dell'industria dell'Unione.
- (197) Per questo particolare comparto è difficile valutare l'utilizzo degli impianti in quanto questo può variare a seconda del tipo di attrezzatura e del volume prodotto. Uno dei produttori dell'Unione inclusi nel campione ha ritenuto che la percentuale massima di utilizzo degli impianti raggiunta in passato fosse pari al 60 %. La capacità produttiva teorica è quindi chiaramente sovrastimata rispetto alla capacità produttiva reale.
- (198) Ne consegue che nel periodo in esame l'utilizzo degli impianti è rimasto modesto, attestandosi al 42 % circa. A causa della ristrutturazione di uno dei produttori dell'Unione inclusi nel campione e della chiusura di un produttore dell'Unione, nel periodo in esame l'utilizzo degli impianti è aumentato di 3 punti percentuali. Uno scarso utilizzo degli impianti peggiora l'assorbimento dei costi fissi, che costituisce una delle cause della scarsa redditività dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.

4.4.2.2. Volume delle vendite e quota di mercato

- (199) Il volume delle vendite dell'industria dell'Unione nell'UE ad acquirenti indipendenti e la sua quota di mercato hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 5

Volume delle vendite e quota di mercato

	2012	2013	2014	PI
Volume delle vendite sul mercato dell'Unione (in tonnellate)	7 856	7 717	7 401	7 302
Indice (2012 = 100)	100	95	91	89
Quota di mercato (%)	57,1	53,8	50,4	51,6
Indice (2012 = 100)	100	94	88	90

Fonte: Eurostat, denuncia, risposte al questionario verificate e informazioni fornite dal denunciante.

- (200) Nel periodo in esame il volume delle vendite dell'industria dell'Unione è diminuito complessivamente dell'11 %, mentre il consumo dell'Unione è aumentato del 3 %. Il volume delle vendite dei prodotti cinesi e taiwanesi oggetto di dumping è aumentato di 945 tonnellate (rispettivamente del 21 % e del 55 %), mentre il consumo dell'Unione è aumentato di 379 tonnellate. Nel contesto di un consumo crescente sul mercato dell'Unione, la diminuzione delle vendite e della quota di mercato dell'industria dell'Unione coincide con un aumento delle importazioni dai paesi interessati. A causa della continua pressione sui prezzi esercitata dalle importazioni oggetto di dumping, l'industria dell'Unione è stata inoltre costretta a ridurre la sua produzione al fine di evitare di vendere a prezzi in perdita.

4.4.2.3. Occupazione e produttività

(201) Nel periodo in esame l'occupazione e la produttività hanno registrato il seguente andamento:

Tabella 6

Occupazione e produttività

	2012	2013	2014	PI
Numero di dipendenti	581	526	532	484
Indice (2012 = 100)	100	91	92	83
Produttività (in tonnellate per dipendente)	15,4	16,7	15,6	17,0
Indice (2012 = 100)	100	108	101	110

Fonte: denuncia, risposte al questionario verificate e informazioni fornite dal denunciante.

(202) In linea con il calo della produzione e delle vendite, è stato inoltre osservato un drastico calo del livello di occupazione dell'industria dell'Unione. I dipendenti sono stati collocati in esubero al fine di ridurre la forza lavoro, che è pertanto diminuita del 17 %. Di conseguenza l'aumento del 10 % della produttività della manodopera dell'industria dell'Unione, misurata in termini di produzione annua per dipendente, è di gran lunga superiore all'aumento di 3 punti percentuali dell'utilizzo degli impianti (cfr. considerando 193). Ciò suggerisce che, per rimanere competitiva, l'industria dell'Unione ha tentato di adeguarsi al cambiamento delle condizioni di mercato (volume crescente di importazioni oggetto di dumping).

4.4.2.4. Scorte

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

Tabella 7

Scorte

	2012	2013	2014	PI
Scorte finali (in tonnellate)	2 191	1 850	2 002	1 697
Indice (2012 = 100)	100	84	91	77
Scorte finali in percentuale della produzione (%)	24,4	21,1	24,1	20,6
Indice (2012 = 100)	100	86	99	84

Fonte: risposte al questionario verificate e informazioni fornite dal denunciante.

(204) Nel periodo in esame il livello delle scorte finali è diminuito del 23 %. La maggior parte dei tipi di prodotto simile fabbricati dall'industria dell'Unione si basa su ordinativi specifici degli utilizzatori. Per poter competere con i rapidi tempi di consegna di altri produttori l'industria dell'Unione deve tuttavia anche mantenere scorte di un'ampia gamma di prodotti. Ciò è altresì confermato dall'analisi dell'evoluzione delle scorte finali in percentuale sulla produzione. Questo indicatore è rimasto relativamente stabile, attestandosi al 20-24 % circa del volume di produzione.

- (205) Si è concluso che la diminuzione del livello delle scorte è principalmente riconducibile a requisiti per il capitale di esercizio più rigidi imposti dalla gestione di tale settore industriale nell'Unione.

4.4.2.5. Entità del margine di dumping

- (206) Ad eccezione di un piccolo esportatore di Taiwan, 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 dai paesi interessati.

4.4.2.6. Crescita

- (207) Nel periodo in esame il consumo dell'Unione è aumentato del 3 %, mentre il volume delle vendite dell'industria dell'Unione è diminuito dell'11 %. Indipendentemente da tale aumento del consumo, l'industria dell'Unione ha perso quote di mercato. Nel periodo in esame la quota di mercato delle importazioni dai paesi interessati è invece aumentata.

4.4.3. Indicatori microeconomici

4.4.3.1. Prezzi e fattori che incidono sui prezzi

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

Tabella 8

Prezzi di vendita nell'Unione

	2012	2013	2014	PI
Prezzo di vendita <i>Indice (2012 = 100)</i>	100	95	96	95
Costo unitario di produzione <i>Indice 2012 = 100)</i>	100	101	103	98

Fonte: risposte al questionario verificate.

- (209) La precedente tabella mostra l'evoluzione del prezzo unitario di vendita nell'Unione rispetto al costo di produzione corrispondente. Il prezzo medio unitario di vendita ha seguito nel complesso l'andamento del costo di produzione. Tra il 2014 e il periodo dell'inchiesta è stato osservato un calo del 2 % dei costi di produzione, interessati dalla diminuzione del prezzo della principale materia prima; i prezzi unitari di vendita sono però diminuiti del 5 %.
- (210) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive una parte interessata ha sostenuto che la Commissione non ha tenuto conto della situazione generale del mercato. È stato in particolare osservato un calo dei prezzi del petrolio, che ha diminuito il costo del prodotto. La parte non ha tuttavia presentato alcun elemento di prova a sostegno di tale argomentazione. Non è stato in particolare chiarito in che modo esattamente il calo del prezzo del petrolio a livello mondiale sia collegato al costo di produzione di questo specifico prodotto simile. L'analisi del pregiudizio effettuata dalla Commissione ha riguardato inoltre un periodo compreso tra il 2012 e il PI, durante il quale si è tenuto conto di tutte le materie prime, compresa l'energia. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

4.4.3.2. Costo del lavoro

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

Tabella 9

Costo medio del lavoro per dipendente

	2012	2013	2014	PI
Costo medio del lavoro per dipendente <i>Indice 2012 = 100</i>	100	111	110	110

Fonte: risposte al questionario verificate.

- (212) Nel periodo in esame il salario medio per dipendente è aumentato del 10 %, percentuale leggermente superiore all'aumento generale dei prezzi nell'Unione dovuto all'inflazione. Ciò dovrebbe tuttavia essere considerato nel contesto dei forti tagli dell'organico, come illustrato ai considerando 201 e 202.

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

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

Tabella 10

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

	2012	2013	2014	PI
Redditività delle vendite nell'Unione ad acquirenti indipendenti (in % sul fatturato delle vendite) <i>Indice (2012 = 100)</i>	100	33	23	66
Flusso di cassa <i>Indice (2012 = 100)</i>	100	61	33	57
Investimenti <i>Indice (2012 = 100)</i>	100	178	128	122
Utile sul capitale investito <i>Indice (2012 = 100)</i>	100	28	19	48

Fonte: risposte al questionario verificate.

- (214) La Commissione ha stabilito la redditività dei produttori dell'Unione esprimendo la perdita netta, al lordo delle imposte, sulle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti nell'Unione in percentuale del fatturato delle stesse vendite.
- (215) La redditività ha registrato un andamento negativo, partendo dall'[8-10 %] nel 2012, toccando il [2-4 %] nel 2013 e nel 2014 e durante il PI, fino a raggiungere il [4-6 %]. Nel periodo in esame le società incluse nel campione hanno subito perdite in termini di volume delle vendite e di quota di mercato e hanno deciso di concentrarsi su segmenti caratterizzati da prezzi elevati, nei quali la presenza di importazioni oggetto di dumping era minore. Tale strategia ha consentito loro di aumentare la redditività durante il PI.
- (216) Di conseguenza, mentre nel 2013 e nel 2014 le società incluse nel campione non sono state in grado di trasferire gli aumenti dei costi di produzione ai clienti, durante il PI la redditività delle società incluse nel campione ha potuto beneficiare della riduzione dei costi di produzione, riconducibile all'aumento dell'utilizzo degli impianti e all'allentamento della pressione concorrenziale nei segmenti di mercato caratterizzati da prezzi elevati.

- (217) Il flusso di cassa netto rappresenta la capacità dei produttori dell'Unione di autofinanziare le proprie attività. L'andamento del flusso di cassa netto ha seguito una tendenza al ribasso (- 43 %), dovuta soprattutto a una riduzione delle scorte.
- (218) Tra il 2012 e il 2014 l'utile sul capitale investito è diminuito, mentre ha registrato una ripresa durante il PI, seguendo l'andamento della redditività. Tra il 2012 e il periodo dell'inchiesta l'industria dell'Unione ha aumentato del 22 % il livello dei suoi investimenti. Tale aumento del 22 % dovrebbe essere tuttavia considerato alla luce delle cifre assolute. Nel 2012 il livello degli investimenti del campione dell'industria dell'Unione era inferiore a un milione di EUR, cifra che è stata raggiunta durante il PI e che è stata principalmente destinata alle spese connesse alla manutenzione ordinaria e alle dotazioni di sicurezza.
- (219) Diverse parti hanno sostenuto che il calo della redditività registrato tra il 2012 e il 2013 dovrebbe essere interpretato alla luce dell'aumento sostanziale degli investimenti nell'industria dell'Unione. Esse hanno osservato che tra il 2012 e il 2013 gli investimenti sono aumentati del 78 %. In seguito alla seconda divulgazione delle conclusioni le parti in questione hanno ribadito la loro argomentazione e hanno affermato che l'aumento del 78 % dovrebbe essere considerato un'«enorme» spesa di investimento.
- (220) A questo proposito la Commissione ha osservato che gli investimenti dei produttori dell'UE non erano destinati al miglioramento del metodo di fabbricazione del prodotto bensì, come indicato in precedenza, alle dotazioni di sicurezza obbligatorie e alla manutenzione. Mentre gli investimenti sono aumentati, l'utile sul capitale investito è infatti diminuito in misura sostanziale. Gli investimenti dovrebbero essere inoltre confrontati con le vendite totali del prodotto simile e l'investimento in questione rappresentava solo una percentuale compresa tra il 2 % e il 4 % delle vendite totali del prodotto simile. Gli investimenti sono infine solo uno degli indicatori di pregiudizio e non dovrebbero essere analizzati singolarmente.

5. CONCLUSIONI RELATIVE AL PREGIUDIZIO

- (221) Si conclude che nel periodo in esame la maggioranza degli indicatori di pregiudizio ha registrato un andamento negativo. Gli indicatori di pregiudizio relativi alla produzione e alla quota di mercato dei produttori dell'Unione attestano in particolare le gravi difficoltà in cui versa l'industria dell'Unione nonché l'esistenza di una prolungata sottoquotazione dei prezzi. L'unico indicatore positivo, vale a dire il lieve miglioramento della redditività durante il PI, è stato ottenuto a discapito del volume delle vendite e della quota di mercato, attraverso la transizione verso il segmento caratterizzato da prezzi elevati. Tale miglioramento potrebbe non essere duraturo qualora anche le importazioni oggetto di dumping entrassero nei segmenti caratterizzati da prezzi elevati. Dalla valutazione di tutti i macroindicatori e microindicatori emerge quindi un andamento nel complesso negativo. Si può pertanto concludere che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 5, del regolamento di base.

6. NESSO DI CAUSALITÀ

- (222) In conformità all'articolo 3, paragrafo 6, del regolamento di base, la Commissione ha verificato se le importazioni oggetto di dumping provenienti dai paesi interessati abbiano causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione. In conformità all'articolo 3, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha inoltre esaminato se altri fattori noti abbiano contemporaneamente potuto causare un pregiudizio all'industria dell'Unione. La Commissione ha accertato che non siano stati attribuiti alle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati eventuali pregiudizi causati da fattori diversi da tali importazioni.
- (223) Tali fattori sono: le importazioni da paesi terzi, i risultati delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione, lo scarso utilizzo degli impianti dell'industria dell'Unione e le importazioni non oggetto di dumping da Taiwan.

6.1. Effetti delle importazioni oggetto di dumping

- (224) I prezzi di vendita dei produttori esportatori sono mediamente diminuiti, passando da 8 129 EUR/tonnellata nel 2012 a 6 658 EUR/tonnellata durante il periodo dell'inchiesta (- 18,1 %). Abbassando continuamente il prezzo di vendita unitario nel periodo in esame, i produttori esportatori dei paesi interessati sono riusciti ad aumentare notevolmente la loro quota di mercato tra il 2012 (24,7 %) e il periodo dell'inchiesta (30,7 %).
- (225) Dal 2012 il continuo aumento delle importazioni dai paesi interessati a prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione ha avuto un'incidenza chiaramente negativa sui risultati finanziari dell'industria dell'Unione. Infatti, mentre l'industria dell'Unione tagliava i propri costi riducendo l'organico e chiudendo impianti, aumentava il volume delle importazioni oggetto di dumping a prezzi in costante diminuzione, il che ha costretto l'industria dell'Unione a diminuire ulteriormente il proprio volume delle vendite. L'industria dell'Unione ha pertanto perso quote di mercato e non è stata in grado di trarre vantaggio dall'aumento del consumo.

- (226) Data la coincidenza temporale chiaramente stabilita tra il livello sempre crescente delle importazioni oggetto di dumping a prezzi in costante diminuzione, da un lato, e il calo del volume delle vendite dell'industria dell'Unione, dall'altro, si conclude che le importazioni oggetto di dumping sono state all'origine della situazione pregiudizievole dell'industria dell'Unione.
- (227) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive una parte interessata ha sostenuto che il calo dei prezzi di vendita dei produttori esportatori si spiega con il calo del prezzo del nichel. Come è stato tuttavia spiegato al considerando 185 non vi è tuttavia alcuna correlazione diretta tra il prezzo del nichel e i prezzi all'importazione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.
- (228) Diverse parti hanno sostenuto che il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione non può essere attribuito alle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati, in quanto solo uno dei produttori dell'Unione inclusi nel campione ha visto i propri prezzi diminuire nel periodo in esame e gli altri produttori dell'Unione inclusi nel campione hanno potuto mantenere i loro prezzi di vendita. L'argomentazione è respinta per i seguenti motivi. Le statistiche intra-UE non sono affidabili nella fattispecie in quanto contengono non solo il prodotto in esame, ma anche altri tipi di accessori. Nel periodo in esame l'industria dell'Unione non ha inoltre subito cali significativi (- 5 %), benché questo sia avvenuto a discapito del volume delle vendite, che ha registrato un calo dell'11 %, e della quota di mercato, diminuita del 5,5 % nello stesso periodo.
- (229) In seguito alla seconda divulgazione delle conclusioni le parti interessate hanno sostenuto che, contrariamente alla dichiarazione della Commissione di cui al considerando 228, i dati pubblicati da Eurostat sono indicativi della politica dei prezzi dei produttori dell'Unione ed è pertanto corretto affermare che nel periodo in esame i prezzi dei produttori dell'Unione sono rimasti stabili. A tale riguardo la Commissione osserva quanto segue. Come spiegato in precedenza, la definizione del pertinente codice NC è più ampia rispetto alla definizione del prodotto in esame e del prodotto simile (cfr. considerando 158). Tali parti interessate, inoltre, sbagliano nell'affermare che i produttori dell'Unione fabbricano solamente il prodotto simile classificato ai due codici NC in questione. L'industria dell'Unione produce infatti anche prodotti che non rientrano nella definizione del prodotto di cui al presente regolamento e che sono classificati ai due codici NC in questione. L'argomentazione è stata pertanto respinta.
- (230) In assenza di ulteriori osservazioni la Commissione ha confermato che le importazioni oggetto di dumping del prodotto in esame hanno causato un pregiudizio notevole all'industria dell'Unione.

6.2. Effetti di altri fattori

6.2.1. Importazioni da paesi terzi

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

Tabella 11

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

	2012	2013	2014	PI
Volume delle importazioni da paesi terzi	2 515	2 755	2 762	2 503
Indice (2012 = 100)	100	110	110	100
Quota di mercato (%)	18,3	19,2	18,8	17,7
Volume delle importazioni dalla Svizzera	1 217	1 340	1 476	1 503
Indice (2012 = 100)	100	110	121	123
Quota di mercato (%)	8,8	9,3	10,1	10,6

	2012	2013	2014	PI
Volume delle importazioni dal Brasile	339	350	229	278
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	103	68	82
Quota di mercato (%)	2,5	2,4	1,6	2,0
Volume delle importazioni dall'India	120	146	204	201
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	121	169	167
Quota di mercato (%)	0,9	1,0	1,4	1,4
Volume delle importazioni dalla Malaysia	195	322	297	314
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	165	152	161
Quota di mercato (%)	1,4	2,2	2,0	2,2
Volume delle importazioni da altri paesi terzi	642	595	554	205
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	93	86	32
Quota di mercato (%)	4,7	4,2	3,8	1,5

Fonte: Eurostat, denuncia, risposte al questionario verificate e informazioni fornite dal denunciante.

- (232) Dopo la RPC il principale esportatore del prodotto in esame nell'Unione è la Svizzera, con una quota di mercato del 10 % rispetto al 30,7 % della RPC/Taiwan. I prezzi di tali importazioni erano simili ai prezzi dell'industria dell'Unione, vale a dire 10 300 EUR/tonnellata.
- (233) Nel periodo in esame il volume e la quota di mercato delle importazioni da tutti gli altri paesi sono rimasti stabili, attestandosi rispettivamente a 2 500 tonnellate circa e al 37 %. Si può pertanto concludere che l'incidenza di queste importazioni non è stata tale da inficiare il nesso di causalità tra le importazioni cinesi/taiwanesi oggetto di dumping e il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione.
- (234) Diverse parti interessate hanno sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto analizzare l'effetto sui prezzi delle importazioni originarie dell'India. In seguito alla seconda divulgazione delle conclusioni questa argomentazione è stata ribadita e le parti hanno affermato che, nel periodo in esame, i prezzi medi indiani erano in caduta libera. La Commissione ha osservato che le importazioni indiane detengono una quota di mercato dell'1,4 %. Durante il periodo dell'inchiesta il prezzo medio del prodotto simile originario dell'India era all'incirca di 9 500 EUR/tonnellata. Se è vero che il prezzo medio del prodotto originario dell'India è diminuito, passando da circa 13 700 EUR/tonnellata nel 2012 a circa 9 500 EUR/tonnellata durante il PI, esso era ancora del 27 % superiore al prezzo medio del prodotto in esame originario della Cina e del 61 % superiore ai prezzi taiwanesi. Le importazioni in questione non hanno pertanto inficiato il nesso di causalità.
- (235) Diverse parti interessate hanno sostenuto che la Commissione avrebbe dovuto analizzare le importazioni del prodotto simile dalla Russia. Il denunciante ha invece sostenuto che tali importazioni non dovrebbero essere prese in considerazione per l'analisi del nesso di causalità in quanto i prodotti dichiarati con i codici NC in questione non sono prodotti simili.

- (236) La Commissione ha constatato che, durante il periodo dell'inchiesta, i prezzi all'importazione dalla Russia rilevati da Eurostat per i codici NC in questione erano pari a circa 1 000 EUR/tonnellata. Le importazioni dalla Russia riguardano pertanto un prodotto differente che è oltre sette volte meno caro rispetto alle importazioni dalla Cina. Le importazioni in questione non sono state quindi considerate pertinenti ai fini dell'analisi del nesso di causalità.
- (237) In seguito alla seconda divulgazione delle conclusioni diverse parti interessate hanno sostenuto che gli effetti delle importazioni originarie della Russia e dell'India dovrebbero essere valutati cumulativamente. Come indicato al considerando 236, le importazioni originarie della Russia non sono state prese in considerazione nel corso dell'analisi del nesso di causalità in quanto la Commissione ha constatato che i prodotti originari della Russia non rientrano nella definizione del prodotto in esame ed esulano quindi dall'ambito della presente inchiesta. Per questo motivo tali importazioni non possono essere valutate cumulativamente con le importazioni originarie dell'India. L'argomentazione è stata pertanto respinta.

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

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

Tabella 12

Risultati delle esportazioni

	2012	2013	2014	PI
Volume delle esportazioni ad acquirenti indipendenti	645	553	530	596
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	86	82	92
Prezzo medio (EUR/tonnellata)	13 567	12 386	11 890	11 619
<i>Indice (2012 = 100)</i>	100	91	88	86

Fonte: risposte al questionario verificate.

- (239) In base ai dati dei produttori dell'Unione inclusi nel campione, nel periodo in esame i prezzi all'esportazione sono diminuiti del 14 % e il volume delle esportazioni ad acquirenti indipendenti in paesi terzi è diminuito in misura inferiore all'1 % delle vendite totali dell'industria dell'Unione. La perdita subita durante il PI non è stata tuttavia significativa in quanto rappresentava meno dello 0,8 % del fatturato totale dell'industria dell'Unione.
- (240) Si può quindi concludere che l'attività di esportazione dell'industria dell'Unione non è tale da inficiare il nesso di causalità.

6.2.3. Scarso utilizzo degli impianti dell'industria dell'Unione

- (241) Tenuto conto dello scarso utilizzo degli impianti delle società incluse nel campione nel corso del periodo in esame, la Commissione ha verificato anche se la sovraccapacità possa avere contribuito al pregiudizio o addirittura inficiato il nesso di causalità. In questa fase la Commissione è di avviso contrario. In primo luogo, come spiegato al considerando 197, le società devono avere una capacità teorica significativa per essere in grado di far fronte a tutte le domande dei clienti, ma utilizzare appieno tale capacità teorica non è realistico. In secondo luogo, nel 2012 l'industria dell'Unione è stata redditizia con un utilizzo inferiore degli impianti, il che indica che il pregiudizio non è causato dalla sovraccapacità. Si conclude quindi che l'incidenza di tale scarso utilizzo degli impianti è irrilevante e non è stata pertanto tale da inficiare il nesso di causalità.

6.2.4. Importazioni non oggetto di dumping da Taiwan

- (242) Durante il PI il volume delle importazioni non oggetto di dumping è risultato insignificante, pari a 300 kg, rispetto al consumo totale dell'Unione, pari a 14 145 tonnellate. Si conclude quindi che l'incidenza di tali importazioni sull'industria dell'Unione è irrilevante e non è stata pertanto tale da inficiare il nesso di causalità.

6.3. Conclusioni relative al nesso di causalità

- (243) È stato stabilito un nesso di causalità tra il pregiudizio subito dai produttori dell'Unione e le importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati.
- (244) La pressione elevata esercitata sull'industria dell'Unione in termini di prezzo e di volume dalle crescenti importazioni dai paesi interessati nel periodo in esame non ha consentito all'industria dell'Unione di trarre beneficio dalla lenta ripresa del mercato dell'UE. L'analisi degli indicatori di pregiudizio di cui sopra mostra che la situazione economica dell'industria dell'Unione nel suo insieme è stata interessata da un aumento delle importazioni a basso prezzo oggetto di dumping dalla RPC e da Taiwan, effettuate a prezzi inferiori a quelli dell'Unione. Gli esportatori taiwanesi/cinesi sono riusciti a guadagnare una quota di mercato significativa (30,7 % durante il periodo dell'inchiesta, rispetto a una quota di mercato del 24,7 % nel 2012) a discapito dell'industria dell'Unione. Tra il 2012 e il PI l'industria dell'Unione ha perso 5,5 punti percentuali della sua quota di mercato e l'11 % dei volumi delle vendite, mentre nel mercato dell'Unione il consumo è aumentato.
- (245) La Commissione ha provveduto a distinguere e separare gli effetti di tutti i fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di dumping. Gli altri fattori individuati, vale a dire le importazioni da paesi terzi, i risultati delle vendite all'esportazione dei produttori dell'Unione, lo scarso utilizzo degli impianti dell'industria dell'Unione e le importazioni non oggetto di dumping da Taiwan, non sono risultati tali da inficiare il nesso di causalità. Anche quando si è tenuto conto del loro effetto combinato, le conclusioni della Commissione non sono cambiate: in assenza di importazioni oggetto di dumping l'industria dell'Unione non avrebbe subito ripercussioni così negative. In particolare la quota di mercato non sarebbe scesa a tali livelli e sarebbe stata ottenuta una redditività ragionevole.
- (246) In base a quanto precede la Commissione ha concluso in questa fase che il pregiudizio notevole subito dall'industria dell'Unione è stato causato dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati e che gli altri fattori, considerati individualmente o collettivamente, non hanno inficiato il nesso di causalità.

7. INTERESSE DELL'UNIONE

- (247) In conformità all'articolo 21 del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se esistessero validi motivi per concludere che, nella fattispecie, l'adozione di misure non è nell'interesse dell'Unione, nonostante l'accertamento di pratiche di dumping pregiudizievoli. La determinazione dell'interesse dell'Unione si è basata su una valutazione di tutti i diversi interessi in causa, compresi quelli dell'industria dell'Unione, degli importatori e degli utilizzatori.

7.1. Interesse dell'industria dell'Unione

- (248) L'industria dell'Unione è presente in 10 Stati membri (Austria, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Italia, Polonia, Repubblica ceca, Spagna e Svezia) e impiega direttamente circa 500 dipendenti nel settore degli accessori per tubi di acciaio inossidabile da saldare testa a testa.
- (249) Nessuno dei produttori noti si è opposto all'apertura dell'inchiesta. Come già spiegato nell'analisi degli indicatori di pregiudizio, tutta l'industria dell'Unione ha visto peggiorare la propria situazione e ha subito le ripercussioni negative delle importazioni oggetto di dumping.
- (250) Si prevede che l'istituzione di dazi antidumping definitivi ristabilirà condizioni commerciali eque nel mercato dell'Unione e consentirà la ripresa dell'industria dell'Unione. Ciò si tradurrebbe in un miglioramento della redditività dell'industria dell'Unione fino ai livelli considerati necessari per un'industria ad alta intensità di capitale come questa. L'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole a causa dalle importazioni oggetto di dumping dai paesi interessati. Si ricorda che nel periodo in esame la maggior parte degli indicatori di pregiudizio ha registrato un andamento negativo.
- (251) In particolare sono stati fortemente interessati gli indicatori di pregiudizio relativi alla produzione, alla capacità produttiva e alla quota di mercato dei produttori dell'Unione. L'istituzione di misure è pertanto importante per riportare il mercato a livelli non di dumping e non pregiudizievoli onde consentire a tutti i produttori di operare sul mercato dell'Unione in condizioni commerciali eque. In assenza di misure un peggioramento della situazione economica e finanziaria dell'industria dell'Unione sarebbe invece molto probabile.

- (252) In seguito all'argomentazione di cui al considerando 35 la Commissione ha verificato la domanda (anche attraverso una visita di verifica in loco presso la sede dell'industria dell'Unione). La Commissione ha concluso che, contrariamente all'argomentazione presentata: i) i prodotti importati nel quadro del regime di perfezionamento passivo sono in diretta concorrenza con i prodotti di altri produttori dell'Unione; ii) il dazio istituito, che è il dazio del 41,9 % applicabile al produttore cinese con il quale la società dell'UE ha concordato il regime di perfezionamento passivo, dovrebbe avere un'incidenza finanziaria limitata (pari al 10-15 %) sulle entrate del produttore dell'Unione derivanti dall'attività di perfezionamento passivo; iii) la prosecuzione dell'attività di perfezionamento passivo del produttore dell'Unione non dovrebbe essere compromessa dall'istituzione di misure e, di conseguenza, il numero di dipendenti non dovrebbe diminuire, né dovrebbe essere messo a rischio l'obiettivo dei fondi dell'UE. L'argomentazione è stata pertanto respinta. In tale contesto la Commissione ricorda inoltre che il codice doganale dell'Unione prevede che, di norma, i dazi di difesa commerciale si applicano ai regimi di perfezionamento passivo se l'operazione eseguita al di fuori dell'Unione conferisce alla merce un'origine non preferenziale, come sembra nel caso di specie. Se e nella misura in cui l'origine non preferenziale delle merci resta l'Unione, non si applica invece alcun dazio.
- (253) Si conclude che l'istituzione di dazi antidumping sarebbe nell'interesse dell'industria dell'Unione. L'istituzione di tali misure consentirebbe all'industria dell'Unione di riprendersi dagli effetti del dumping pregiudizievole constatati.

7.2. Interesse degli importatori indipendenti

- (254) Come indicato al considerando 18, solo un importatore ha presentato informazioni dettagliate riguardanti l'incidenza dei dazi antidumping. L'importatore in questione ha ritenuto che l'effetto iniziale consisterà in un aumento dei prezzi, con ripercussioni negative sui suoi risultati in termini di tempi di consegna e di competitività. L'importatore in questione ha inoltre affermato che avrebbe iniziato ad orientarsi maggiormente verso altri paesi produttori di accessori quali, ad esempio, la Malaysia, il Vietnam e la Corea. Il processo di selezione di nuovi partner altrove sarebbe oneroso in termini di tempo e denaro e comporterebbe una discontinuità nel livello delle scorte e nella qualità dei prodotti che, a sua volta, avrebbe un'incidenza negativa sulla qualità del servizio offerto ai clienti.
- (255) È stato tuttavia constatato che gli importatori sono in grado di passare ad altre fonti di approvvigionamento, attenuando in tal modo l'incidenza negativa delle misure.
- (256) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive una parte interessata ha contestato tale conclusione e ha affermato che i produttori dell'Unione non saranno in grado di rifornire il mercato dell'UE. I produttori esistenti di accessori stabiliti, ad esempio, in Malaysia e in Thailandia non sarebbero inoltre in grado di fornire la quantità e la qualità richieste dagli importatori dell'Unione.
- (257) La Commissione ha respinto tale argomentazione. I produttori dell'Unione attualmente operano in media al 42 % della loro capacità. È pertanto probabile che saranno in grado di aumentare la loro produzione e rifornire il mercato dell'Unione più di quanto non facciano oggi. Gli accessori sono inoltre prodotti anche in diversi altri paesi terzi, quali ad esempio l'India, la Malaysia, la Thailandia, la Corea o il Giappone. La Commissione ritiene pertanto che non sussista alcun rischio di scarsità del prodotto sul mercato dell'Unione.
- (258) Su tale base si conclude che l'istituzione di misure antidumping non produrrà effetti negativi di rilievo sugli importatori.

7.3. Interesse degli utilizzatori

- (259) Gli utilizzatori del prodotto in esame e del prodotto simile sono presenti in vari comparti industriali. Il fattore cruciale per gli utilizzatori è la disponibilità del prodotto nella quantità e nella qualità richieste.
- (260) Dato che solo un utilizzatore ha collaborato all'inchiesta, la Commissione non ha potuto quantificare l'incidenza delle misure sugli utilizzatori nel loro complesso. Dalla risposta dell'utilizzatore che ha collaborato, l'incidenza di eventuali misure antidumping sui costi a carico di tale società sarà tuttavia trascurabile (meno dell'1 % del fatturato). In ogni caso l'industria dell'UE è in grado di soddisfare la domanda nell'Unione e, se sono garantite condizioni eque, anche altri paesi terzi possono rifornire l'UE.

- (261) Per i motivi di cui sopra si è concluso che l'istituzione di misure antidumping non avrà un'incidenza sostanziale sugli utilizzatori.

7.4. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

- (262) In considerazione di quanto precede la Commissione ha concluso che non vi sono validi motivi che impediscano l'istituzione di misure sulle importazioni del prodotto in esame dai paesi interessati.
- (263) Gli eventuali effetti negativi sugli utilizzatori e importatori indipendenti sono mitigati dalla disponibilità di fonti alternative di approvvigionamento.
- (264) Considerata l'incidenza complessiva delle misure antidumping sul mercato dell'Unione sembra inoltre che gli effetti positivi, in particolare sull'industria dell'Unione, prevalgano sulle potenziali ripercussioni negative sugli altri gruppi di interesse.

8. MISURE ANTIDUMPING DEFINITIVE

- (265) Viste le conclusioni raggiunte dalla Commissione in merito al dumping, al pregiudizio, al nesso di causalità e all'interesse dell'Unione, è opportuno istituire misure definitive per consentire all'industria dell'Unione di riprendersi dal pregiudizio causato dalle importazioni oggetto di dumping.

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

- (266) Al fine di determinare il livello delle misure, la Commissione ha dapprima stabilito l'importo del dazio necessario a eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.
- (267) Il pregiudizio verrebbe eliminato se l'industria dell'Unione potesse coprire i costi di produzione e realizzare un profitto al lordo delle imposte pari a quello che un'impresa dello stesso tipo potrebbe ragionevolmente conseguire in questo settore in condizioni di concorrenza normali, cioè in assenza di importazioni oggetto di dumping, sulle vendite del prodotto simile sul mercato dell'Unione.
- (268) Al fine di determinare il profitto di riferimento la Commissione ha esaminato i profitti ottenuti dalle vendite ad acquirenti indipendenti, utilizzati per determinare il livello di eliminazione del pregiudizio.
- (269) Il margine di profitto di riferimento è stato provvisoriamente fissato al [7-12 %], in linea con i profitti raggiunti dalle vendite dei produttori dell'Unione inclusi nel campione ad acquirenti indipendenti nel 2012. In questo stesso anno, mentre le importazioni cinesi e taiwanesi erano già presenti sul mercato dell'Unione, i prezzi delle importazioni oggetto di dumping non erano ancora sostanzialmente diminuiti. La Commissione ritiene pertanto che la redditività raggiunta nel 2012 sia stata conseguita in normali condizioni di mercato.
- (270) La Commissione ha calcolato un prezzo non pregiudizievole del prodotto simile per l'industria dell'Unione sommando detto margine di profitto del [7-12 %] al costo di produzione dei produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il periodo dell'inchiesta. I costi di fabbricazione riferiti da uno dei tre produttori dell'Unione sono stati ricalcolati in base ai costi standard (costo delle materie prime, maggiorato dei costi di conversione più le SGAV), dato che i costi effettivi non erano rappresentativi per via dell'esigua quantità prodotta per determinati NCP venduti durante il PI.
- (271) La Commissione ha stabilito il livello di eliminazione del pregiudizio confrontando la media ponderata dei prezzi all'importazione dei produttori esportatori che hanno collaborato nei paesi interessati, debitamente adeguata per tenere conto dei costi di importazione e dei dazi doganali, stabilita per calcolare la sottoquotazione dei prezzi, con la media ponderata dei prezzi non pregiudizievoli del prodotto simile venduto sul mercato dell'Unione dai produttori dell'Unione inclusi nel campione durante il periodo dell'inchiesta. Le differenze evidenziate da tale confronto sono state espresse in percentuale sulla media ponderata del valore cif all'importazione.
- (272) Confrontando i prezzi cif cinesi con i prezzi franco fabbrica dell'industria dell'Unione i margini delle vendite sottocosto (underselling) variano di conseguenza tra il 75,4 % e il 127,1 %, mentre confrontando i prezzi cif taiwanesi con i prezzi franco fabbrica dell'industria dell'Unione tali margini variano tra il 104,4 % e il 110,0 %.

- (273) In seguito alla divulgazione delle conclusioni definitive diverse parti hanno richiesto un calcolo più dettagliato del pregiudizio. La Commissione riteneva che le parti interessate avessero già ricevuto un calcolo dettagliato del pregiudizio. Essa aveva seguito la sua prassi abituale, che consiste nel comunicare tutte le conclusioni pertinenti tenendo debito conto della riservatezza dei dati di base.
- (274) Diverse parti hanno sostenuto che non era opportuno basare il prezzo non pregiudizievole sul costo di produzione dei tre produttori dell'Unione inclusi nel campione, in quanto non vi è alcun elemento di prova che i loro costi di produzione siano rappresentativi a livello dell'intera industria dell'Unione. Tali parti hanno omesso di spiegare le ragioni per cui la Commissione, in questo caso particolare, dovrebbe discostarsi dalla sua prassi abituale di utilizzare il costo di produzione dei produttori dell'Unione inclusi nel campione. Contrariamente a quanto sostenuto, l'inchiesta ha inoltre stabilito che i costi di produzione dei tre produttori dell'Unione inclusi nel campione sono effettivamente rappresentativi dell'industria dell'Unione. Durante l'inchiesta la Commissione non ha individuato alcun aspetto o problema che avrebbe indicato che il costo di produzione dei produttori dell'Unione inclusi nel campione non fosse rappresentativo del prodotto simile.
- (275) Tali parti interessate hanno inoltre sostenuto che il calcolo dei margini delle vendite sottocosto (underselling) è viziato in quanto le statistiche mostrano che il prezzo medio di uno dei tre produttori dell'Unione inclusi nel campione è notevolmente più elevato dei prezzi medi degli altri. Pur riconoscendo il fatto che i prezzi di uno dei produttori dell'Unione sono più elevati di quelli degli altri, la Commissione ha osservato che l'analisi dei prezzi a livello del codice NC è fuorviante in quanto non tiene conto del mix di prodotti di base e del fatto che determinati prodotti sono stati esclusi dalla definizione del prodotto. Come indicato in precedenza, il calcolo delle vendite sottocosto (underselling) è stato inoltre effettuato in base al costo di produzione per tipo di prodotto. Sono stati quindi utilizzati solo i costi di produzione dei tipi di prodotto corrispondenti.
- (276) Inoltre, anche se la Commissione dovesse eliminare i dati sui costi di questo specifico produttore dell'Unione e usasse soltanto i dati sui costi degli altri produttori dell'Unione inclusi nel campione, i risultati sarebbero dello stesso ordine. In base a tale metodo i margini delle vendite sottocosto (underselling) variano dal 60 % al 95 % nel confronto tra i prezzi cif cinesi e i prezzi di riferimento franco fabbrica dell'industria dell'Unione. Accogliere tale argomentazione non avrebbe tuttavia alcun effetto sulle misure definitive e comporterebbe inoltre un confronto tra tipi di prodotto basati su una materia prima completamente differente. L'argomentazione è stata pertanto respinta.
- (277) Diverse parti hanno sostenuto che il ricorso ai costi standard anziché ai costi effettivi aveva determinato un prezzo di riferimento falsato in quanto diverse caratteristiche del prodotto non erano state presi in considerazione. A tal proposito la Commissione ha osservato di avere ignorato il costo di fabbricazione, come dichiarato da un produttore dell'Unione incluso nel campione perché — contrariamente a quanto sostengono le parti interessate — utilizzare il costo di fabbricazione effettivo avrebbe determinato un risultato falsato. Utilizzando il metodo del costo standard la Commissione ha potuto eliminare la distorsione causata da quantità modeste non rappresentative. La Commissione ha pertanto confermato l'adeguatezza del metodo utilizzato.
- (278) Diverse parti hanno sostenuto che il metodo utilizzato per il calcolo delle vendite sottocosto (underselling) dovrebbe essere applicato in maniera uniforme, vale a dire che per il prodotto in esame e il prodotto simile dovrebbe essere utilizzato lo stesso raggruppamento di tipi di prodotto. La Commissione ha riconosciuto le lacune del metodo utilizzato inizialmente e ha rivisto di conseguenza il calcolo delle vendite sottocosto (underselling). La Commissione ha osservato che tale modifica riguardava solo i tipi di prodotto che utilizzano come materia prima i tubi senza saldatura e interessava solo i produttori esportatori che utilizzano detta materia prima. I nuovi margini delle vendite sottocosto (underselling) variano quindi dal 75,7 % al 112,2 % nel confronto tra i prezzi cif cinesi e i prezzi di riferimento franco fabbrica dell'industria dell'Unione.
- (279) In seguito alla seconda divulgazione delle conclusioni diverse parti interessate hanno sostenuto che era inappropriato confrontare il prezzo dei produttori esportatori con il prezzo di riferimento stabilito in base al grado del materiale per gli accessori prodotti a partire da tubi senza saldatura. Le parti hanno inoltre ribadito che il prezzo di riferimento avrebbe dovuto essere stabilito per ciascun tipo di prodotto piuttosto che per ciascun grado del materiale.
- (280) La Commissione dichiara di aver cercato di effettuare i calcoli come richiesto dalle parti interessate, ossia con un'analisi NCP per NCP. Essa ha tuttavia constatato che per alcuni NCP i risultati non erano attendibili per via dei quantitativi estremamente differenti importati nell'Unione e fabbricati dai produttori dell'Unione. Pertanto, essa ha ritenuto che il metodo descritto ai considerando 270 e 271 sarebbe stata più adeguata e, di conseguenza, tale argomentazione è stata respinta.
- (281) In assenza di ulteriori osservazioni la Commissione ha confermato i margini delle vendite sottocosto (underselling) relativi a Taiwan quali indicati al considerando 272.

8.2. Misure definitive

- (282) In base a quanto precede le aliquote del dazio antidumping definitivo, espresse in percentuale del prezzo cif, franco frontiera dell'Unione, dazio doganale non corrisposto, dovrebbero essere le seguenti:

Società	Margine di pregiudizio (%)	Margine di dumping (%)	Aliquota del dazio antidumping definitivo (%)
Taiwan			
King Lai Hygienic Materials Co., Ltd.	—	0,0	0,0
Ta Chen Stainless Pipes Co., Ltd.	104,4	5,1	5,1
Dazio residuo	110,0	12,1	12,1

Repubblica popolare cinese

Zhejiang Good Fittings Co., Ltd	112,2	55,3	55,3
Zhejiang Jndia Pipeline Industry Co., Ltd.	105,9	48,9	48,9
Suzhou Yuli Pipeline Industry Co., Ltd. (*)	75,7	30,7	30,7
Jiangsu Judd Pipeline Industry Co., Ltd. (*)	75,7	30,7	30,7
Media ponderata (**)	93,1	41,9	41,9
Dazio residuo (***)	127,1	64,9	64,9

(*) Appartenente al gruppo Yuli-Judd.

(**) Applicata alle società non incluse nel campione che hanno collaborato: ALFA Laval Flow Equipment (Kunshan) Co., Ltd, Kunshan Kinglai Hygienic Materials Co., Ltd, Wifang Huoda Pipe Fittings Manufacture Co., Ltd., Yada Piping Solutions Co., Ltd., Jiangsu Huayang Metal Pipes Co., Ltd.

(***) Applicato alle società che non hanno collaborato e alla società Shanghai Max Fittings Co., Ltd. (società inizialmente inclusa nel campione che ha ritirato la propria offerta di collaborazione).

- (283) Le aliquote del dazio antidumping applicate a titolo individuale alle società specificate nel presente regolamento sono state determinate in base ai risultati della presente inchiesta. Esse rispecchiano quindi la situazione constatata durante l'inchiesta per le società in questione. Tali aliquote del dazio si applicano esclusivamente alle importazioni del prodotto in esame originario dei paesi interessati e fabbricato dalle persone giuridiche di cui è fatta menzione. Le importazioni del prodotto in esame fabbricato da altre società non espressamente menzionate nel dispositivo del presente regolamento, comprese le persone giuridiche collegate a quelle espressamente menzionate, dovrebbero essere soggette all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre società». Esse non dovrebbero essere soggette alle aliquote del dazio antidumping individuale.
- (284) Una società può chiedere l'applicazione di tali aliquote del dazio antidumping individuale se cambia la propria denominazione o se fonda una nuova entità di produzione o di vendita. La richiesta deve essere trasmessa alla Commissione 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.
- (285) Al fine di ridurre al minimo i rischi di elusione dovuti a una differenza tra le aliquote del dazio, sono necessarie misure speciali per garantire l'applicazione dei dazi antidumping individuali. Le società che possono avvalersi di dazi antidumping individuali devono presentare alle autorità doganali degli Stati membri una fattura commerciale valida. La fattura deve essere conforme a quanto stabilito all'articolo 1, paragrafo 3. Le importazioni non accompagnate da tale fattura dovrebbero essere soggette al dazio antidumping applicabile a «tutte le altre società».

(286) 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.

9. DISPOSIZIONI FINALI

(287) Ai fini di una corretta amministrazione, la Commissione ha invitato 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.

(288) Le misure di cui al presente regolamento sono conformi al parere del comitato istituito dall'articolo 15, paragrafo 1, del regolamento (UE) 2016/1036,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di accessori per tubi da saldare testa a testa, di acciaio inossidabile austenitico con gradi corrispondenti ai tipi AISI 304, 304L, 316, 316L, 316Ti, 321 e 321H e agli equivalenti nelle altre norme, con un diametro esterno massimo inferiore o uguale a 406,4 mm e uno spessore delle pareti inferiore o uguale a 16 mm, con una rugosità non inferiore a 0,8 micrometri, non flangiati, finiti o non finiti, originari della RPC e di Taiwan. Il prodotto è classificato ai codici NC ex 7307 23 10 ed ex 7307 23 90 (codici TARIC 7307 23 10 15, 7307 23 10 25, 7307 23 90 15, 7307 23 90 25).

2. Le aliquote del dazio antidumping definitivo applicabile al prodotto descritto al paragrafo 1 e fabbricato dalle società sottoelencate sono le seguenti:

Società	Aliquota del dazio antidumping definitivo (%)	Codice addizionale TARIC
Taiwan		
King Lai Hygienic Materials Co., Ltd.	0,0	C175
Ta Chen Stainless Pipes Co., Ltd.	5,1	C176
Tutte le altre società	12,1	C999
Repubblica popolare cinese		
Zhejiang Good Fittings Co., Ltd.	55,3	C177
Zhejiang India Pipeline Industry Co., Ltd.	48,9	C178
Suzhou Yuli Pipeline Industry Co., Ltd.	30,7	C179
Jiangsu Judd Pipeline Industry Co., Ltd.	30,7	C180
Tutte le altre società che hanno collaborato:		
ALFA Laval Flow Equipment (Kunshan) Co., Ltd.	41,9	C182
Kunshan Kinglai Hygienic Materials Co., Ltd.	41,9	C184

Società	Aliquota del dazio antidumping definitivo (%)	Codice addizionale TARIC
Wifang Huoda Pipe Fittings Manufacture Co., Ltd.	41,9	C186
Yada Piping Solutions Co., Ltd.	41,9	C187
Jiangsu Huayang Metal Pipes Co., Ltd.	41,9	C188
Tutte le altre società	64,9	C999

3. Qualora un produttore esportatore della Repubblica popolare cinese fornisca alla Commissione elementi di prova sufficienti a dimostrare che:

- a) non ha esportato nell'Unione il prodotto descritto all'articolo 1, paragrafo 1, durante il periodo dell'inchiesta (dal 1° ottobre 2014 al 30 settembre 2015),
- b) non è collegato a nessuno degli esportatori o produttori della Repubblica popolare cinese soggetti alle misure istituite dal presente regolamento e
- c) ha effettivamente esportato nell'Unione il prodotto in esame dopo il periodo dell'inchiesta oppure ha assunto un obbligo contrattuale irrevocabile di esportarne un quantitativo significativo nell'Unione, la tabella di cui all'articolo 1, paragrafo 2, può essere modificata aggiungendo il nuovo produttore esportatore alle società che hanno collaborato non incluse nel campione e quindi soggette al dazio medio ponderato delle società incluse nel campione.

4. Salvo diverse disposizioni, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

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

Esso è obbligatorio in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 26 gennaio 2017

Per la Commissione
Il presidente
Jean-Claude JUNCKER