



**COMMISSIONE EUROPEA**

***GUIDA ALLA COMPILAZIONE DI  
UNA DENUNCIA ANTIDUMPING***

**IT**

# SOMMARIO

<b>I. INTRODUZIONE</b>	Pagina 2
<b>II. OSSERVAZIONI GENERALI</b>	Pagina 3
<b>III. ELEMENTI CHE DOVREBBERO ESSERE OGGETTO DI UNA DENUNCIA ANTIDUMPING</b>	Pagina 4
1. <u>INFORMAZIONI DI CARATTERE GENERALE</u>	Pagina 4
A. Denunziante/i	
B. Prodotto in questione	
C. Paesi interessati	
D. Importatori nella Comunità	
E. Fornitori, utilizzatori e consumatori nella Comunità	
2. <u>DUMPING</u>	Pagina 7
A. Tipi di prodotto	
B. Valore normale	
C. Prezzo all'esportazione	
D. Confronto dei prezzi	
E. Margine di dumping	
3. <u>PREGIUDIZIO</u>	Pagina 13
A. Principi	
B. Tabella	
C. Commenti	
4. <u>NESSO DI CAUSALITÀ</u>	Pagina 23
5. <u>CONCLUSIONI</u>	Pagina 24
6. <u>FASI ULTERIORI DELLA PROCEDURA</u>	Pagina 24
<b>IV. ALLEGATI</b>	Pagina 25
Allegato 1. Esempio di sommario standard di una denuncia	
Allegato 2. Esempio di allegati standard della denuncia	
Allegato 3. Versione non riservata della denuncia	

## I. INTRODUZIONE

1. La presente guida<sup>1</sup> ha un duplice scopo, ossia fornire ai potenziali denunzianti indicazioni utili per la compilazione di una denuncia antidumping e spiegare di quale tipo di informazioni la Commissione europea ha bisogno per poter decidere se avviare un'inchiesta formale relativa a importazioni assertivamente oggetto di dumping che arrecano pregiudizio a un'industria comunitaria.
2. Le disposizioni comunitarie di attuazione delle norme convenute a livello internazionale in materia di importazioni in dumping sono contenute nel regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio<sup>2</sup> (in appresso "regolamento di base").
3. Illustrando dettagliatamente il contenuto e la forma di una denuncia la Commissione spera di dare una risposta a molte delle domande che di solito sorgono durante la compilazione di questo tipo di documento e di fornire uno schema che faciliti la redazione di una denuncia da parte dell'industria comunitaria. Tuttavia, la guida non è un documento giuridicamente vincolante, né il suo contenuto è obbligatorio. Le informazioni fornite dal denunziante possono variare a seconda delle circostanze del caso specifico. La guida dunque ha soltanto lo scopo di dare indicazioni generali e il denunziante può seguire un'altra impostazione che gli sembri più adeguata in considerazione delle circostanze particolari del suo caso. Dal presente documento non possono quindi essere desunti standard di accettabilità delle denunce antidumping, né l'uso della guida implica l'accettazione automatica della denuncia, in quanto ogni caso deve essere analizzato nel merito.
4. Poiché lo scopo della guida è quello di aiutare i denunzianti, ogni eventuale osservazione che possa contribuire a migliorarla sarà beneaccetta. La Commissione inoltre risponderà a qualsiasi eventuale domanda circa la presentazione di una denuncia antidumping.

*Commissione europea  
Servizio antidumping (I/C/2)  
Rue de la Loi 200 (DM24 8/10)  
B-1049 Bruxelles  
Tel.: +32.2.2994174,  
Fax: +32.2.2956505*

5. Una volta compilata, la denuncia può essere inviata all'indirizzo sopra indicato. La Commissione europea la esamina e valuta se contiene elementi sufficienti a provare che il pregiudizio subito dall'industria comunitaria è imputabile alle importazioni in dumping. Se la denuncia è ritenuta ammissibile, trascorsi 45 giorni dalla sua presentazione viene aperta un'inchiesta relativa alle importazioni assertivamente oggetto di dumping.
6. L'inchiesta richiede la collaborazione dell'industria comunitaria, cui si chiede in particolare di compilare dei questionari, e implica visite della Commissione presso la sede delle società.

---

<sup>1</sup> La presente guida è disponibile nelle undici lingue ufficiali della Comunità europea.

<sup>2</sup> GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1. L'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento è stato modificato dal regolamento (CE) n. 2331/96 del Consiglio (GU L 317 del 6.12.1996, pag. 1). L'articolo 2, paragrafo 7 è stato modificato dal regolamento 905/98. Per i prodotti contemplati dal trattato CECA, l'atto legislativo pertinente è la decisione n. 2277/96/CECA della Commissione (GU L 308 del 29.11.1996, pag. 11). Questi prodotti sono individuati nella tariffa doganale comune con la sigla "CECA".

## II. OSSERVAZIONI GENERALI

- **Documentazione**

7. La denuncia deve essere debitamente documentata. I denunzianti devono fornire le informazioni più valide a loro disposizione e, ove possibile, allegare prove documentali di fonte commerciale o pubblicamente accessibile.
8. Occorre riportare con precisione tutti i calcoli e indicare tutte le fonti dei dati usati, specificando il periodo al quale i dati si riferiscono.
9. Nel testo della denuncia vanno inserite soltanto le cifre e le tabelle strettamente necessarie. Le altre vanno riportate negli allegati, cui si farà di volta in volta riferimento nel testo.
10. Si prega di convertire tutti i dati in valore nella stessa valuta, possibilmente in euro<sup>3</sup>, precisando i tassi di cambio usati e il periodo cui si riferiscono.

- **Confidenzialità**

11. La Commissione rispetta rigorosamente la segretezza di tutti i documenti indicati come riservati. A fini di trasparenza la normativa prevede che dopo l'apertura del procedimento tutte le parti interessate possano ottenere, su richiesta, una copia della denuncia. Pertanto la denuncia va fornita in due versioni, una riservata e una non riservata.
12. La versione non riservata non contiene le informazioni che rappresentano segreti commerciali; tuttavia essa deve mostrare chiaramente le tendenze e/o i livelli corrispondenti. Per ulteriori istruzioni circa la versione non riservata, v. l'**allegato 3**.
13. Sarebbe opportuno che i denunzianti fornissero entrambe le versioni non solo su carta ma, se possibile, anche su dischetto<sup>4</sup>.
14. Quando una denuncia viene presentata per conto di più imprese, le informazioni che in quanto riservate non possono essere unite alle altre si possono inviare direttamente alla Commissione.

---

<sup>3</sup> I tassi di cambio di alcune valute nei confronti dell'euro si possono trovare al seguente indirizzo internet: <http://europa.eu.int/comm/dg02/read.htm>

<sup>4</sup> Di preferenza in Word per il testo e in Excel per i calcoli.

### III. ELEMENTI CHE DOVREBBERO ESSERE OGGETTO DI UNA DENUNCIA ANTIDUMPING

15. Una denuncia antidumping dovrebbe trattare diversi elementi:

1. Informazioni di carattere generale: Indicazione del denunziante, del prodotto assertivamente oggetto di dumping, dei paesi d'origine e delle altre parti notoriamente interessate.
2. Prove sufficienti delle presunte pratiche di dumping.
3. Prove sufficienti del presunto pregiudizio arrecato all'industria comunitaria.
4. Prove sufficienti di un nesso di causalità tra il dumping e il pregiudizio presunti.

Si prega di seguire l'**allegato 1** quale esempio di sommario di una denuncia.

#### 1. INFORMAZIONI DI CARATTERE GENERALE

##### A. Denunziante/i

- **Denunziante/i**

16. L'industria può scegliere come suo rappresentante qualsiasi persona fisica o giuridica, qualsiasi associazione non avente personalità giuridica o un'associazione appositamente creata per rappresentare le singole società, raccogliere le informazioni necessarie e presentarle alla Commissione. Il rappresentante è tenuto tuttavia a certificare di essere stato autorizzato ad agire per conto dell'industria. L'esperienza insegna che un'associazione europea è probabilmente più idonea a sostenere un caso; tuttavia, in assenza di una confederazione europea o di associazioni nazionali anche singole società possono rivolgersi direttamente alla Commissione.

17. Precisare nome, sede legale, numero di telefono e di fax del/dei denunziante/i e indicare la o le persone cui rivolgersi.

- **Rappresentatività del/dei denunziante/i**

18. Il denunziante deve agire per conto di una proporzione maggioritaria dell'industria della Comunità europea.

19. Ciò in pratica vuol dire che i produttori comunitari che sostengono il denunziante devono rappresentare almeno il 25% della produzione comunitaria totale.

20. Tale proporzione della produzione comunitaria totale si calcola in base ai seguenti elementi:

- la produzione fisicamente realizzata nella CE;
- la produzione dei produttori non collegati agli esportatori né agli importatori;
- la produzione dei produttori che non importano il prodotto in questione dai paesi sospettati di dumping o almeno che, pur importandolo, non subiscono un pregiudizio a causa di tali importazioni in quanto esse rimangono ad un livello marginale.

21. Moduli standard per le espressioni di sostegno possono essere ottenuti dal denunziante su richiesta.
  22. Si possono anche comunicare osservazioni circa produttori noti che non sostengono la denuncia, indicando se possibile quanti sono, il loro nome, i dati necessari per contattarli, la loro rilevanza nella produzione comunitaria e i motivi per i quali non sostengono la denuncia.
  23. Si fa presente che prima di iniziare il procedimento la Commissione verifica la rappresentatività del denunziante.
- **Casi regionali**
24. Si ha un caso speciale quando sussiste un livello di isolamento del mercato in una regione della Comunità (per regione si intende un paese, parte di un paese o più paesi insieme) così elevato che i produttori della regione in questione possono essere considerati l'industria colpita. Se le esportazioni sono concentrate nella regione, vi possono essere le condizioni per un caso antidumping regionale. Per ulteriori informazioni consultare l'art. 4, paragrafo 1, lettera b) del regolamento di base e rivolgersi alla Commissione.

## **B. Prodotto in questione**

25. Il prodotto in questione è il prodotto importato oggetto di un procedimento antidumping. Si consiglia al denunziante di fornire una rigorosa descrizione che elimini ogni possibile fraintendimento per quanto riguarda la definizione del prodotto in questione. La denuncia deve comprendere in particolare quanto indicato qui di seguito:
26. In primo luogo una breve definizione del prodotto per il quale si chiede l'apertura di un'inchiesta. La definizione può essere o meno la designazione del o dei pertinenti codici NC (nomenclatura combinata). Occorre tener presente che le autorità doganali dovrebbero poter determinare se un prodotto importato rientri o meno nella designazione del prodotto.
27. In secondo luogo una descrizione completa del prodotto. Essa deve comprendere quanto segue:
  - codici della nomenclatura combinata del prodotto in questione<sup>5</sup>,
  - sintesi del processo di produzione; se del caso indicare se coesistono processi diversi nella Comunità e nei paesi esportatori;
  - caratteristiche fisiche e altre proprietà del prodotto in questione;
  - impieghi del prodotto e mercato del prodotto: specificare il segmento di mercato in cui il prodotto si colloca e altri aspetti pertinenti (ad es.: il fattore di commercializzazione decisivo è rappresentato dalla qualità o dal prezzo? si tratta di un mercato fortemente ciclico? qual'è l'elasticità della domanda in rapporto al prezzo? qual'è la percezione del prodotto da parte dei consumatori, ecc.);
  - Canali di vendita (come viene venduto il prodotto?).
28. Se esistono diversi tipi o varietà del prodotto in questione, indicare se tutti i tipi debbano essere compresi nella definizione del prodotto. Se esistono diversi tipi o varietà del prodotto, precisare se tutti i tipi possono essere trattati come un solo prodotto e quindi essere oggetto dello stesso procedimento. Per appurarlo può essere necessario, tra l'altro, illustrare la loro intercambiabilità negli impieghi industriali e per i consumatori.

---

<sup>5</sup> Se il prodotto in oggetto non copre un intero codice NC, occorre far precedere il codice dal prefisso *ex-*.

29. Qualora esistano altri casi o denunce antidumping relativi allo stesso prodotto, principalmente nella Comunità, ma anche in altre aree (ad es. USA, Canada, ecc.), fornire informazioni in merito.

- **Dazi doganali e altre misure commerciali**

30. Elencare i dazi doganali pagabili per il/i prodotti dei paesi in questione all'importazione nella Comunità e ogni altro regime tariffario che a conoscenza del denunziante sia applicabile alle importazioni del prodotto nella Comunità (contingenti, contingenti tariffari, SPG, ecc.). Qualora se ne sia a conoscenza, precisare eventuali modifiche recenti di tali regimi.

- **Conclusioni sul prodotto in questione**

31. Il denunziante deve giungere alla conclusione che il prodotto importato nella CE assertivamente a prezzi di dumping è sufficientemente simile al prodotto fabbricato e venduto dal denunziante stesso nella Comunità per essere concorrenziale rispetto ad esso. In termini tecnici, il prodotto importato deve essere un "prodotto simile" al prodotto comunitario.

### **C. Paesi interessati**

32. Una denuncia antidumping riguarda importazioni di prodotti originari di uno o più paesi terzi, ossia prodotti fabbricati in tali paesi. Per ciascun paese occorre indicare negli allegati (**v. allegato 2 più avanti**) ragione sociale, sede legale, numero di telefono e di fax di tutti i produttori/esportatori noti. Se i prodotti originari dei paesi interessati sono anche esportati verso la Comunità attraverso un altro paese occorre citare anche quest'ultimo e gli esportatori noti ivi operanti. Si fa presente che, per evitare discriminazioni, nella denuncia si deve analizzare qualsiasi paese sospettato di dumping.

### **D. Importatori nella Comunità**

33. Per ogni importatore noto del prodotto in questione occorre indicare negli allegati (**v. allegato 2 più avanti**) ragione sociale, sede legale, numero di telefono e di fax.

### **E. Fornitori, utilizzatori e consumatori nella Comunità**

34. Includere negli allegati (**v. allegato 2 più avanti**) i dati utili per contattare i fornitori, le industrie utilizzatrici, i consumatori e le rispettive associazioni, quando se ne sia a conoscenza.

## 2. DUMPING

35. Prezzi bassi non implicano necessariamente che le importazioni siano oggetto di dumping. Secondo la definizione di base, per dumping si intende la vendita di un prodotto su un mercato d'esportazione ad un prezzo inferiore al suo valore normale (= prezzi di vendita sul mercato interno dell'esportatore o costi di produzione maggiorati di un adeguato profitto). Oggetto della presente sezione è presentare le informazioni necessarie per un adeguato confronto tra prezzo all'esportazione e valore normale.

### A. Tipi di prodotto

36. Talvolta il prodotto in questione è completamente omogeneo e non è possibile individuare forme o tipi diversi che influiscano significativamente sul prezzo. In questi casi è sufficiente un solo calcolo del dumping per l'intero prodotto.
37. Tuttavia, in altri casi, i prodotti assertivamente oggetto di dumping sono importati nella Comunità in forme o tipi diversi a prezzi considerevolmente differenti. Poiché la comparabilità dei prezzi tra valore normale e prezzo all'esportazione può essere distorta dalle medie, può risultare necessario calcolare il dumping separatamente per i diversi tipi importati nella Comunità. Se questi sono troppo numerosi, può essere opportuno scegliere ai fini del calcolo alcuni tipi di prodotto rappresentativi dell'intero prodotto in questione. Questo si può fare, ad esempio, mostrando che le importazioni nella CE del tipo di prodotto scelto coprono una parte sostanziale delle importazioni totali nella CE.
38. Il valore normale e il prezzo all'esportazione sono confrontati per ogni tipo di prodotto; effettuato il calcolo del dumping per ciascun tipo, si fa la media dei risultati ottenuti.

### B. Valore normale

39. Il valore normale è il valore del prodotto venduto sul mercato interno dell'esportatore ai fini del consumo interno. Esso è preferibilmente basato sui prezzi interni o, in alternativa, su un valore costruito. Si applicano disposizioni speciali per i prodotti originari di paesi non retti da un'economia di mercato<sup>6</sup>.

#### • Paesi ad economia di mercato

40. Se il prodotto è fabbricato in un paese ad economia di mercato, nella maggior parte dei casi il valore normale è il prezzo applicato per il prodotto in questione sul mercato interno dell'esportatore. Questo prezzo deve essere connesso ad una transazione interna ai fini del consumo interno effettuata con un acquirente indipendente.
41. Idealmente dovrebbe essere indicato il prezzo netto franco fabbrica, al netto di tutte le imposte interne; qualora esso non fosse disponibile, si prega di fornire il prezzo disponibile sul quale si basa la denuncia di dumping e di stimare gli elementi da detrarre per ottenere il prezzo netto franco fabbrica. La scelta degli elementi da detrarre e la stima del loro valore devono essere giustificate con validi argomenti.

---

<sup>6</sup> I paesi attualmente considerati paesi non retti da un'economia di mercato sono Albania, Armenia, Azerbaigian, Bielorussia, Georgia, Kazakistan, Corea del Nord, Kirghizistan, Moldavia, Mongolia, Tagikistan, Turkmenistan, Ucraina, Uzbekistan e Vietnam.



Qui di seguito viene fornito un esempio<sup>7</sup>.

<i>Esempio 1. Valore normale = Prezzo di vendita interno</i>		
<b>Il denunziante ha ottenuto prove di un prezzo al dettaglio del prodotto sul mercato interno del paese esportatore (139,15 unità della moneta del paese esportatore). Da questo prezzo al dettaglio si deve ottenere una stima del prezzo netto franco fabbrica detraendo gli elementi pertinenti, ad esempio i seguenti: IVA (10%), margine di utile del dettagliante (10%), margine di utile del grossista, trasporto e assicurazione (15%).</b>		
<i>Prodotto in questione, marca, tipo</i>		
Prezzo al dettaglio	<i>moneta del paese esportatore</i>	139,15
- Imposta sul valore aggiunto = 10% (Calcolo: 139,15/1,10)		
=> Prezzo di vendita netto		126,5
- Margine di utile del dettagliante = 10% (Calcolo: 126,5/1,10)		
=> Prezzo all'ingrosso		115
- Margine di utile del grossista + trasporto e assicurazione = 15% (Calcolo: 115/1,15)		
=> prezzo franco fabbrica		100
<i>Tasso di cambio: 2 unità della moneta del paese esportatore = 1 EUR</i>		
Valore normale		<u>50 EUR</u>
Prezzo al dettaglio ottenuto da _____ di cui all'allegato ____ .		
Margini, spese di trasporto e spese di assicurazione sono stati ottenuti dall'indagine di mercato effettuata da _____ (o sono stati stimati sulla base di _____ ). V. l'allegato _____ per una copia delle pagine pertinenti.		
Il tasso di cambio è il tasso medio per l'anno ____ . Per ulteriori dati v. l'allegato ____ .		

42. Qualora non si possano ottenere i prezzi praticati sul mercato interno dell'esportatore o questi non siano attendibili (trattandosi di vendite basate su transazioni tra parti collegate o effettuate in perdita o irrilevanti)<sup>8</sup>, si può usare il valore normale costruito del prodotto, calcolato in base al costo di produzione nel paese d'origine, maggiorato delle spese generali, amministrative e di vendita e del profitto. Occorre riportare i seguenti elementi distinti del costo di produzione, indicando come sono stati individuati: materiali (individuare le principali materie prime usate), manodopera diretta, spese generali e adeguato margine di profitto nel paese d'origine, come illustrato qui di seguito.

<sup>7</sup> Se, essendo il prodotto in questione non omogeneo, è stato scelto un certo numero di tipi di prodotto rappresentativi (v. sopra), si otterranno altrettanti valori normali che saranno singolarmente confrontati con i prezzi all'esportazione.

<sup>8</sup> Le vendite sul mercato interno si considerano irrilevanti se non raggiungono il 5% delle esportazioni del paese verso la CE.

Indicare chiaramente la fonte di ogni elemento. Allegare tutti i pertinenti elementi di prova (v. allegato 2), precisandone la data.

<i>Esempio 2. Valore normale costruito</i>			
Valore normale costruito nel <i>paese esportatore</i>			
<i>Prodotto in questione, marca, tipo</i>			
Costo di fabbricazione			
Materie prime		EUR/t	395
– materia prima A (300 EUR/t)			
– materia prima B (25 EUR/t)			
– materia prima C (70 EUR/t)			
Manodopera		EUR/t	50
– manodopera qualificata (30 EUR/t)			
– manodopera non qualificata (20 EUR/t)			
Energia 200 Kwh, 0,05 EUR/Kwh		EUR/t	10
Altri costi di fabbricazione		EUR/t	45
<i>(Specificare: locazione, ammortamento, manutenzione e riparazione, ecc.)</i>			—
Totale parziale dei costi di fabbricazione		EUR/t	500
Spese generali, amministrative e di vendita		EUR/t	100
<i>(Specificare: credito, assicurazione, nolo/trasporto, imballaggio, amministrazione, vendita, pubblicità, R&amp;S, brevetti/royalties, assistenza tecnica, garanzie, ecc.)</i>			
<b>COSTO TOTALE</b>		EUR/t	<b>600</b>
Profitto normale 5%		EUR/t	30
<b>VALORE NORMALE franco fabbrica</b>		EUR/t	<b>630</b>
I quantitativi importati, i costi relativi alle materie prime e all'energia provengono dalla relazione internazionale sull'industria elaborata da ____ di cui all'allegato __ .			
I costi relativi alla manodopera sono basati sulle statistiche dell'Organizzazione mondiale del lavoro (v. allegato __).			
Gli altri costi di fabbricazione e le SGAV sono stati ottenuti dall'indagine di mercato effettuata da _____ oppure sono stati stimati sulla base di ____ .V. l'allegato __ per una copia delle pagine pertinenti.			
Per profitto normale si intende l'importo minimo necessario in funzione del reinvestimento nell'industria. Per dati particolareggiati v. l'allegato __ .			
Tasso di cambio usato: __ (tasso medio dell'anno __ ). Per dati particolareggiati v. l'allegato __ .			

43. Se ricostruire il costo di produzione è impossibile, si può usare il prezzo praticato dal fornitore interessato per le esportazioni verso un paese terzo. In questo caso rivolgersi alla Commissione.

- **Paese non retto da un'economia di mercato (a commercio di Stato)<sup>9</sup>**

44. Se il prodotto è fabbricato in un paese non retto da un'economia di mercato, il valore normale deve essere determinato facendo riferimento ai prezzi o al costo di produzione in un paese ad economia di mercato comparabile. Questo è il cosiddetto paese analogo, che deve essere scelto dal denunziante in modo adeguato, sulla base dei criteri seguenti:

1. *Concorrenza nel mercato*: i prezzi del prodotto in questione nel paese ad economia di mercato analogo dovrebbero idealmente essere determinati dalle normali forze di mercato e non essere distorti dall'isolamento del mercato.
2. *Quantitativi prodotti*: il prodotto in questione dovrebbe idealmente essere fabbricato e venduto sul mercato interno del paese analogo in quantitativi rappresentativi (si può usare come riferimento il 5%) rispetto al volume esportato verso la Comunità dal paese oggetto dell'inchiesta.
3. *Produzione*: la produzione nel paese analogo dovrebbe essere il più possibile comparabile a quella nel paese esportatore. Nella scelta del paese analogo occorre quindi considerare l'accesso alle materie prime e ai componenti e la loro natura, le tecniche di produzione, il tipo di processo, i modelli di specializzazione, ecc. Se del caso, si effettuano gli opportuni adeguamenti per le eventuali differenze sostanziali nei fattori indicati.

**N.B.:** Un paese che assertivamente esporti in dumping (o che lo abbia fatto di recente) non costituisce un paese analogo appropriato, in quanto tale circostanza implica un'anomalia nel rapporto tra valore normale e prezzo all'esportazione. Pertanto è più adeguata la scelta di paesi che non abbiano operato in dumping. Si noti inoltre che, benché in Cina e in Russia le società possano beneficiare caso per caso del trattamento vigente in un'economia di mercato, per le denunce relative a questi paesi è ancora necessario scegliere un paese analogo.

45. Una volta effettuata la scelta, fornire informazioni su uno dei seguenti elementi, che sono elencati in ordine di preferenza:

- a) prezzo praticato per un prodotto simile sul mercato interno del paese analogo;
- b) prezzo al quale il prodotto simile del paese analogo è venduto per l'esportazione verso altri paesi (compresa la Comunità);
- c) valore costruito calcolato in base al costo di produzione del prodotto simile del paese analogo, secondo le indicazioni sopra esposte;
- d) qualsiasi altra base adeguata, quale il prezzo realmente pagato o pagabile nella Comunità per il prodotto simile. Il valore normale si può determinare su questa base soltanto quando i metodi del prezzo o del valore costruito sopra indicati non sembrano adeguati.  
In questo caso precisare perché tali metodi non si considerino adeguati e indicare il prezzo realmente pagato o pagabile nella Comunità per un prodotto simile.

---

<sup>9</sup> Per i paesi non retti da un'economia di mercato, quando il prezzo all'esportazione dal paese assertivamente operante in dumping viene confrontato con un valore normale ottenuto da un paese analogo ad economia di mercato, è preferibile ai fini del confronto lo stadio fob frontiera nazionale di entrambi i paesi.

## C. Prezzo all'esportazione

- **Prezzo all'esportazione applicato dall'esportatore agli importatori**

46. Il prezzo all'esportazione è il prezzo dei prodotti destinati all'esportazione, pagato o pagabile dal primo acquirente indipendente della Comunità. Nella maggior parte dei casi, il prezzo all'esportazione è basato sul prezzo al quale il prodotto viene venduto dall'esportatore all'importatore.
47. Prove del prezzo all'esportazione possono essere ottenute da singole operazioni fatturate, da offerte scritte, da rendiconti dei rappresentanti o dalle statistiche ufficiali relative alle importazioni dal paese interessato. Occorre risalire allo stadio franco fabbrica.

- **Prezzo all'esportazione costruito sulla base del prezzo al primo acquirente indipendente nella CE**

48. In alcuni casi il prezzo all'esportazione deve essere costruito sulla base del prezzo al quale i prodotti importati sono rivenduti per la prima volta ad un acquirente indipendente. Si applica questo metodo quando:
1. non si possono ottenere i prezzi all'esportazione (indicare perché); oppure
  2. vi è motivo di ritenere che tra l'esportatore e l'importatore esista un rapporto di associazione (ad es. società madre/consociata) o un accordo di compensazione, o che il prezzo all'esportazione non sia attendibile per altri motivi. Indicare le ragioni di quanto affermato.
49. Per costruire il prezzo all'esportazione occorre fornire:
- a) il prezzo al quale il prodotto importato viene rivenduto nel primo punto di vendita a un acquirente indipendente nella Comunità;
  - b) stime di tutti i costi o oneri da detrarre per risalire allo stadio franco fabbrica, in particolare:
    - *spese generali, amministrative e di vendita (SGAV) dell'importatore;*
    - *profitto dell'importatore;*
    - *spese di trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e spese accessorie;*
    - *dazi doganali, dazi antidumping.*

### Esempio 3. Prezzo all'esportazione costruito

Il denunciante ha ottenuto prove di un prezzo pagato da un dettagliante a un grossista/importatore collegato a un esportatore (134,5 EUR). Da questo prezzo si deve ottenere una stima del prezzo all'esportazione netto franco fabbrica detraendo gli elementi pertinenti, ad esempio come segue: IVA (10%), SGAV e margine di utile del grossista (10%), trasporto e assicurazione nella CE (2%), dazio doganale (5%), trasporto e assicurazione dalla frontiera comunitaria allo stabilimento dell'esportatore (4%).

Prodotto in questione, marca, tipo	EUR
Prezzo all'ingrosso lordo	134,5
- Imposta sul valore aggiunto = 10% (Calcolo: $134,5/1,10$ ) => Prezzo all'ingrosso netto	122,3
- SGAV e margine di utile del grossista = 10%; e trasporto e assicurazione nella CE = 2% (Calcolo: $122,3/1,12$ ) => Prezzo al grossista, sdoganato	109,2
- Dazio doganale = 5% (Calcolo: $109,2/1,05$ ) => prezzo all'esportazione cif	104
- Assicurazione, nolo verso lo stabilimento = 4% (Calcolo: $/1,04$ ) => Prezzo all'esportazione franco fabbrica	100

Prezzo al dettaglio ottenuto dalla media delle fatture (o da catalogo, listino, indagine di mercato, ecc.) di cui all'allegato \_\_ oppure prezzo all'importazione secondo i dati Eurostat (v. allegato \_\_\_\_). I valori relativi a margini, assicurazione e nolo sono stati tratti dall'indagine di mercato effettuata da \_\_\_\_ oppure sono stati stimati sulla base di \_\_\_\_\_. V. allegato \_\_ per una copia delle pagine pertinenti.

## D. Confronto dei prezzi

50. Ai fini di un confronto appropriato il prezzo all'esportazione e il valore normale devono essere comparabili per quanto riguarda le caratteristiche fisiche del prodotto e le modalità e condizioni di vendita. Il confronto va effettuato allo stesso stadio commerciale, preferibilmente franco fabbrica, e riguardo a date il più possibile ravvicinate.

Quando il prezzo all'esportazione e il valore normale non sono su base comparabile, occorre effettuare adeguamenti in considerazione di tutte le differenze di cui il denunciante sia a conoscenza. Si adeguerà quindi il valore normale (non i prezzi all'esportazione) per tener conto di tali differenze.

- **Differenze inerenti alle caratteristiche fisiche** : Se il prodotto usato per la determinazione del valore normale non è identico al prodotto importato, precisare:
  - a) in che consiste la differenza tra i due prodotti; e
  - b) l'effetto stimato di tale differenza sul valore di mercato; oppure
  - c) l'effetto stimato di tale differenza su costo di produzione e profitto.

- **Altre differenze** : Qualora si sia a conoscenza di altre differenze tra il prodotto venduto sul mercato interno dell'esportatore e quello esportato verso la CE che influiscano sulla comparabilità dei prezzi (ad es. differenze inerenti allo stadio commerciale - ossia differenza tra vendita al dettaglio o tramite distributori - ai quantitativi venduti, alle condizioni e modalità di vendita, ecc.), fornire:
  - a) una descrizione dettagliata delle differenze; e
  - b) una stima degli adeguamenti da effettuare per le differenze in questione.

## E. Margine di dumping

51. Il margine di dumping si calcola nel modo seguente:

1. si confrontano i prezzi al fine di ottenere la differenza tra il valore normale (netto franco fabbrica) e il prezzo all'esportazione (netto franco fabbrica) dopo aver effettuato adeguamenti per eventuali differenze che influiscono sulla comparabilità dei prezzi<sup>10</sup>;
2. si esprime la differenza ottenuta come percentuale del prezzo all'esportazione cif.

<i>Esempio 4. Calcolo del margine di dumping ( tutte le cifre in euro)</i>		
a. Valore normale franco fabbrica		100
b. Prezzo all'esportazione franco fabbrica		<u>(80)</u>
c. Margine di dumping	$a-b$	20
d. Valore cif		90
e. Margine di dumping come % del valore cif	$\frac{c}{d} * 100$	$\frac{20}{90} = 22\%$

52. Se sono stati scelti diversi tipi di prodotto si ottengono diversi margini di dumping. Se ne può calcolare la media in modo da ottenere un solo margine di dumping per l'intero prodotto, ma occorre trasmettere tutti i calcoli effettuati.
53. Se la denuncia riguarda più di un paese, il margine di dumping deve essere calcolato separatamente per ciascuno dei paesi interessati.

## 3. PREGIUDIZIO

### A. Principi

54. Per poter valutare se esistono elementi di prova sufficienti per l'apertura di un procedimento antidumping, la Commissione deve disporre di determinate informazioni relative ai presunti effetti pregiudizievoli delle importazioni in dumping. Tali informazioni riguardano in primo luogo il volume e il valore dei prodotti oggetto di dumping nonché i relativi livelli di prezzo e, in secondo luogo, la loro incidenza sull'industria denunziante. Per alcuni fattori (ad es. vendite, andamento dei prezzi) le informazioni presentate dovrebbero illustrare l'andamento su un periodo di 3-5 anni e per altri, in particolare la "sottoquotazione", comportare prove documentali relative ad un periodo recente. Alcuni fattori sono considerati di importanza generale e dovrebbero, in linea di principio, essere illustrati alla Commissione in ogni caso.

<sup>10</sup> Per i paesi non retti da un'economia di mercato, quando il prezzo all'esportazione dal paese assertivamente operante in dumping viene confrontato con un valore normale ottenuto da un paese analogo ad economia di mercato, è preferibile ai fini del confronto lo stadio fob frontiera nazionale di entrambi i paesi.

55. Questi indicatori di pregiudizio sono i seguenti:

- **Consumo nella CE**
- **Volume e quota di mercato delle importazioni in dumping**
- **Prezzo delle importazioni in dumping**
- **Sottoquotazione dei prezzi dei denunzianti**
- **Produzione, capacità e utilizzazione degli impianti dei denunzianti**
- **Vendite nella CE, quota di mercato e esportazioni dei denunzianti**
- **Prezzo delle vendite dei denunzianti nella CE**
- **Costo di produzione dei denunzianti**
- **Redditività dei denunzianti nella CE**
- **Situazione occupazionale dei denunzianti**
- **Investimenti dei denunzianti.**

56. Non occorre che tutti gli elementi relativi all'industria comunitaria mostrino una tendenza effettivamente negativa. Ad esempio, un'industria, pur registrando un incremento delle vendite in termini assoluti, può supporre che il suo fatturato si sia considerevolmente ridotto a causa di un abbassamento dei prezzi sul mercato dovuto alle importazioni in dumping.

57. Si possono anche presentare informazioni relative ad altri elementi che potrebbero indicare un pregiudizio (quali aumento delle scorte, incapacità di raccogliere capitali, ecc.). Inoltre, nel descrivere la situazione dell'industria comunitaria si possono prendere in considerazione la minaccia di pregiudizio o un grave ritardo nella creazione di un'industria comunitaria (v. pag. 21).

58. Più avanti sono accluse delle tabelle che riassumono i vari fattori di pregiudizio. Esse possono essere usate come modello per la presentazione dei dati.

59. Nel fornire i dati e le cifre pertinenti, occorre tener conto di quanto segue:

- **Area geografica**

Tutti gli indicatori si devono riferire ai paesi della CE (quindici Stati membri).

- **Prodotto in questione**

La valutazione del pregiudizio deve essere basata soltanto sul prodotto oggetto della denuncia e, pertanto, tutti i dati e le cifre forniti devono riguardare esclusivamente tale prodotto. Solo nei casi in cui è impossibile presentare dati attinenti esclusivamente al prodotto in questione si possono fornire dati relativi ad un gruppo di prodotti più ampio, comprendente il prodotto in questione. Si consideri a titolo di esempio il caso in cui nelle statistiche relative alle importazioni una voce doganale comprende più prodotti oltre quello in questione, che non può essere isolato. Ovviamente è essenziale che tutte le cifre e i dati si riferiscano allo stesso prodotto e che ogni estrapolazione o adeguamento venga giustificato.

- **Informazioni limitate ad alcuni tipi di prodotto**

Se il prodotto in questione comprende molti tipi o varietà differenti e alcuni indicatori di pregiudizio non possono essere forniti globalmente per tutti, o se l'andamento dei dati globali (quali costo di produzione, prezzo di vendita, redditività) non si considera significativo, per alcuni indicatori di pregiudizio è possibile limitare le informazioni a dei tipi rappresentativi (v. anche il punto precedente). In tal caso occorre precisare su quale base sono stati scelti determinati tipi.

- **Periodo considerato**

I dati relativi al pregiudizio devono coprire un periodo di 3-5 anni, tranne quelli riguardanti la sottoquotazione che devono riferirsi soltanto all'ultimo anno. Ai fini della comparabilità dei dati, si consiglia di usare per l'anno finanziario un anno solare. Se per un dato anno le informazioni sono incomplete, si consiglia di estrapolare, su una base adeguata, i dati relativi all'intero anno.

- **Voce mista**

Talvolta le voci tariffarie non consentono di isolare il prodotto in questione in quanto esso è unito ad altri tipi, che non interessano il denunziante. In tali casi, il denunziante deve stimare, sulla base dei dati di mercato o di altre fonti, i volumi d'importazione del prodotto in questione. A tal fine possono essere utili le statistiche del paese esportatore.

## B. Tabella

60. Si noti che le cifre di cui ai punti 1, 2, 3 e 13 riguardano la CE15 nel suo insieme, mentre i punti da 4 a 11 riguardano soltanto i produttori che sostengono la denuncia.

- **TABELLA 1: Fattori di pregiudizio**

1					
CONSUMO					
Anno	1	2	3	4	5
Consumo nella CE					
Indice	100		....	....	....
2a					
VOLUME DELLE IMPORTAZIONI IN DUMPING					
Anno	1	2	3	4	5
Paese esportatore "A"					
Indice	100		....	....	....
Paese esportatore "B"					
Indice	100		....	....	....
etc.					
Volume totale delle importazioni in dumping					
Indice	100		....	....	....
2b					
QUOTA DI MERCATO DELLE IMPORTAZIONI IN DUMPING					
Anno	1	2	3	4	5
Paese esportatore "A"	%	%	%	%	%
Paese esportatore "B"	%	%	%	%	%
etc.	%	%	%	%	%
etc.	%	%	%	%	%
Quota di mercato totale delle importazioni in dumping	%	%	%	%	%



3					
PREZZO DELLE IMPORTAZIONI IN DUMPING (per unità)					
Anno	1	2	3	4	5
Paese esportatore "A"					
Paese esportatore "B"					
etc.					
etc.					
<b>Prezzo medio delle importazioni in dumping (per unità)</b>					
Indice	100	...	....	....	....
4					
SOTTOQUOTAZIONE DEI PREZZI DEI DENUNZIANTI					
Anno	1	2	3	4	5
Paese esportatore "A"	NON SONO NECESSARI DATI, MA NON SONO ESCLUSI SE PERTINENTI				%
Paese esportatore "B"					%
etc.					%
etc.					%
5					
PRODUZIONE, CAPACITÀ E UTILIZZAZIONE DEGLI IMPIANTI DEI DENUNZIANTI					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Produzione</b>					
Indice	100	...	....	....	....
<b>Capacità di produzione</b>					
Indice	100	...	....	....	....
<b>Utilizzazione degli impianti</b>	%	%	%	%	%
6a					
VENDITE DEI DENUNZIANTI NELLA CE					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Totale vendite CE</b>					
Indice	100	...	....	....	....
6b					
QUOTA DI MERCATO CE DEI DENUNZIANTI					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Quota di mercato CE</b>					
Indice	100	...	....	....	....
6c					
ESPORTAZIONI DEI DENUNZIANTI					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Totale esportazioni</b>					
Indice	100	...	....	....	....
7					
PREZZO DELLE VENDITE DEI DENUNZIANTI NELLA CE					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Prezzo vendite CE</b>					
Indice	100	...	....	....	....
8					
COSTO DI PRODUZIONE DEI DENUNZIANTI					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Costo medio di produzione</b>					
Indice	100	...	....	....	....

9					
REDDITIVITÀ DEI DENUNZIANTI					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Redditività</b>					
Indice	100	....	....	....	....

  

10					
SITUAZIONE OCCUPAZIONALE DEI DENUNZIANTI					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Occupazione</b>					
Indice	100	....	....	....	....

  

11					
INVESTIMENTI DEI DENUNZIANTI					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Investimenti</b>					
Indice	100	....	....	....	....

- **TABELLA 2: Altri fattori**

12a					
PRODUZIONE DEI NON DENUNZIANTI (PRODUTTORI CE)					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Produzione dei non denunzianti</b>					
Indice	100	....	....	....	....

  

12b					
VENDITE DEI NON DENUNZIANTI NELLA CE					
Anno	1	2	3	4	5
<b>Vendite dei non denunzianti nella CE</b>					
Indice	100	....	....	....	....

  

13						
VOLUME E PREZZO DELLE IMPORTAZIONI DA ALTRI PAESI TERZI						
Volume	Anno	1	2	3	4	5
Paese esportatore "X"						
Indice	100	....	....	....	....	....
Paese esportatore "Y"						
Indice	100	....	....	....	....	....
etc.						
Altri paesi						
Indice	100	....	....	....	....	....
Volume totale altri paesi						
Indice	100	....	....	....	....	....
Prezzo	Anno	1	2	3	4	5
Paese esportatore "X"						
Indice	100	....	....	....	....	....
etc.						
Altri paesi						
Indice	100	....	....	....	....	....
Prezzo medio altre importazioni						
Indice	100	....	....	....	....	....

## C. Commenti

- **Osservazione preliminare**

61. Il denunziante è invitato a presentare commenti esplicativi su ciascuno degli indicatori di pregiudizio, secondo le direttrici seguenti.

- **Consumo nella CE**

62. L'andamento della produzione, del volume delle vendite e delle quote di mercato viene confrontato con il consumo nella CE. Questo (consumo apparente e effettivo) può essere determinato sulla base di indagini di mercato, statistiche, ecc., ma può anche essere calcolato nel modo seguente:

	Anno	1	2	3	4	5
a)	<b>Produzione totale CE di tutti i produttori della CE (denunzianti, non denunzianti e altri)</b>					
b)	<b>Totale delle importazioni da paesi terzi*</b>					
c)	<b>Totale delle esportazioni (vendite a paesi terzi)*</b>					
d)	<b>Consumo apparente della CE (a+b-c)</b>					
e)	<b>Variazione totale delle scorte nella CE</b>					
f)	<b>Consumo effettivo della CE (d-e)</b>					

\* Possibile fonte: statistiche della CE (EUROSTAT) su import-export.

- Per **produzione totale CE di tutti i produttori della CE** si intende la produzione del/dei denunzianti più la produzione del/dei non denunzianti e degli altri produttori della CE (compresi i produttori collegati). Essa può dover essere in parte stimata. Se una parte della produzione è per uso vincolato (uso all'interno dell'impresa produttrice o di un gruppo di imprese), specificarne la quantità, in quanto non dovrebbe essere inclusa nel consumo.
- Per **totale delle importazioni da paesi terzi** si intende la somma di tutte le importazioni del prodotto nella CE, comprese quelle in dumping. Questo volume si può ottenere dalle statistiche EUROSTAT. Se il codice della Nomenclatura combinata (NC) non corrisponde esclusivamente al prodotto in questione, le cifre dovranno essere stimate.
- Per **totale delle esportazioni (verso paesi terzi)** si intende il totale delle esportazioni del prodotto verso paesi che non fanno parte della CE. Questo volume si trova in EUROSTAT, sotto la voce "extra CE". Se il codice della Nomenclatura combinata (NC) non corrisponde esclusivamente al prodotto in questione, le cifre dovranno essere stimate.
- Per **variazione totale delle scorte nella CE** si intende la differenza tra le scorte iniziali e finali complessive di tutti i produttori della CE (denunzianti, non denunzianti e società collegate). Essa può dover essere in parte stimata, a seconda del prodotto.

- **Volume e quota di mercato delle importazioni in dumping**

63. Questo volume riguarda soltanto il/i prodotti oggetto di dumping originari dei paesi interessati dalla denuncia, ed è espresso nella stessa unità usata per il consumo (t, prezzi ecc.).

64. La quota di mercato è determinata come percentuale del consumo nella CE e per ciascun paese esportatore separatamente:

$$\frac{\text{Volume delle importazioni in dumping dal paese "A"}}{\text{Consumo nell'UE}} \times 100$$

- **Prezzo delle importazioni in dumping**

65. L'andamento dei prezzi all'importazione può essere un indicatore della pressione esercitata dalle importazioni in dumping sui prezzi.

66. A seconda del tipo di informazioni disponibili, si suggeriscono tre metodi alternativi per la presentazione dell'andamento dei prezzi delle importazioni in dumping. Ciò tuttavia non esclude l'uso di altri metodi per dimostrare l'andamento dei prezzi dei prodotti importati.

- Solitamente EUROSTAT indica il prezzo medio unitario cif, che non comprende i dazi doganali.
- È anche possibile valutare l'andamento dei prezzi di vendita sul mercato comunitario considerando specifici tipi di prodotto rappresentativi. Questo metodo può esser utile quando il prodotto non è omogeneo e/o viene venduto in diversi tipi o varietà.
- Per mostrare i prezzi delle importazioni in dumping possono poi essere usate altre fonti, come studi pubblici o privati, indagini di mercato, rendiconti dei rappresentanti o le statistiche del/dei paesi interessati relative alle esportazioni. L'andamento dei prezzi al dettaglio nella CE è indicativo dei prezzi all'importazione soltanto se i costi e i profitti delle vendite al dettaglio non hanno subito variazioni.

- **Sottoquotazione dei prezzi dei denunzianti**

67. Per determinare se vi sia stata sottoquotazione e/o se i prezzi delle importazioni in dumping abbiano un effetto depressivo o comunque negativo sui prezzi nella CE è essenziale confrontare i prezzi di vendita delle importazioni in dumping con i prezzi ai quali i denunzianti hanno venduto un prodotto simile sul mercato comunitario.

68. Tale confronto deve essere effettuato soltanto in relazione ad un periodo di tempo recente (di solito l'ultimo anno) e in linea di principio non occorre mostrare tendenze. Basta presentare elementi di prova rappresentativi (ad es. un confronto tra più transazioni).

69. Si suggeriscono tre modi di fornire prove, ma possono essere usati anche altri metodi appropriati. Qualsiasi confronto deve riguardare, per quanto possibile, gli stessi prodotti o tipi di prodotti oppure prodotti o tipi di prodotti simili e si deve effettuare prendendo in considerazione lo stesso stadio commerciale (ad es. vendita al dettaglio), lo stesso periodo di tempo e lo stesso mercato.
- Prove documentali (listini prezzi, offerte di prezzo, fatture, rendiconti dei rappresentanti ecc.) indicanti che un prodotto importato è stato venduto sul mercato comunitario ad un prezzo inferiore rispetto a quello del prodotto in questione venduto dall'industria comunitaria denunziante.
  - Come indicato sopra, può essere opportuno confrontare soltanto alcuni tipi rappresentativi della gamma di prodotti in oggetto. È preferibile usare gli stessi tipi scelti per il calcolo del dumping. Occorre fornire prove documentali e spiegare per quale ragione i tipi scelti si ritengono rappresentativi.
  - Un confronto si può anche basare sulle statistiche relative alle importazioni, usando una media ponderata del prezzo cif frontiera comunitaria e il prezzo franco fabbrica dei denunzianti. Questo metodo può non essere applicabile se il prodotto considerato dai denunzianti è più limitato di quello coperto dal codice NC.
70. Il margine di sottoquotazione è espresso in percentuale del prezzo di vendita praticato dai denunzianti sul mercato comunitario ed è calcolato nel modo seguente:

$$\frac{\text{Prezzo delle vendite del denunziante} - \text{Prezzo di vendita delle importazioni in dumping}}{\text{Prezzo delle vendite del denunziante}} \times 100$$

- Produzione, capacità e utilizzazione degli impianti dei denunzianti**

71. Per produzione si intende il volume di produzione totale dei denunzianti nella CE, espresso nella stessa unità usata per i volumi già menzionati (t, unità ...).
72. Indicare se i denunzianti hanno acquistato volumi significativi del prodotto in questione (agendo quindi in parte come operatori commerciali) da altri produttori della CE, dai paesi interessati dalla denuncia o da altri paesi terzi. Se tali acquisti costituiscono una pratica abituale, fornire spiegazioni al riguardo.
73. La produzione per uso vincolato deve essere specificata.

- Vendite, quote di mercato e esportazioni dei denunzianti**

74. Sotto questo punto devono essere indicate in volume (stesse unità di cui sopra) le vendite effettuate dai denunzianti a clienti indipendenti nella CE. Precisare lo stadio commerciale al quale i prodotti sono in genere venduti.
75. Occorre specificare le vendite per uso vincolato, in quanto non devono essere incluse sotto "vendite" né sotto "quota di mercato".

76. Anche le vendite per esportazione, ossia quelle effettuate fuori della CE, sono pertinenti in quanto possono mostrare la competitività dell'industria comunitaria in altri mercati in cui sussistono condizioni di concorrenza normali. Qualora non vi siano scorte né acquisti, se non trascurabili, la produzione dei denunzianti (v. tabella 5) dovrebbe normalmente essere pari alle vendite CE (tabella 6a) più le esportazioni (tabella 6c). Eventuali deviazioni dovrebbero essere spiegate.

- **Prezzo delle vendite dei denunzianti nella CE**

77. Il prezzo delle vendite è il prezzo medio (preferibilmente convertito in euro) al quale il prodotto realizzato dai denunzianti viene venduto sul mercato della CE o su mercati comunitari rappresentativi.

78. Se il prodotto è omogeneo o se i volumi delle vendite dei diversi tipi non presentano differenze, si può calcolare un prezzo medio nel modo seguente:

$$\frac{\text{Fatturato netto del prodotto in questione nella CE}}{\text{Vendite (in volume) del prodotto in questione nella CE}}$$

79. Quando il prodotto in questione presenta molti tipi o varietà con livelli di prezzo e volumi di vendita diversi, può essere preferibile indicare l'andamento dei prezzi di alcuni tipi di prodotto che meglio rappresentano, in termini di produzione e vendite, il prodotto in questione nel suo insieme. È opportuno usare gli stessi tipi usati per il calcolo della sottoquotazione.

80. Utili fonti di dati possono essere le statistiche di indagini di mercato delle associazioni rappresentative o altre relazioni.

- **Costo di produzione dei denunzianti**

81. Per costo di produzione si intende la somma degli oneri finanziari e dei costi di fabbricazione fissi e variabili (comprese le spese generali, amministrative e di vendita connesse alla produzione e alla vendita di una unità del prodotto in questione).

82. Si raccomanda di presentare i costi in un modo il più possibile simile a quello usato nella contabilità finanziaria dell'impresa e di descrivere dettagliatamente i relativi calcoli. Le indicazioni del punto precedente relative ai tipi di prodotto sono applicabili anche a questo punto.

- **Redditività dei denunzianti**

83. In genere, per esprimere la redditività media dei denunzianti si usano due metodi; tuttavia, ove opportuno se ne possono applicare anch'altri.

a) Come percentuale del fatturato generato dal prodotto in questione:

$$\frac{\text{Profitti (o perdite) sulle vendite CE del prodotto in questione al netto delle imposte}}{\text{Fatturato nella CE del prodotto in questione al netto delle imposte}} \times 100$$

b) Come ricarico per unità (per i modelli rappresentativi):

Prezzo medio di vendita unitario - Costo di produzione unitario
---

84. Le indicazioni dei punti precedenti relative ai tipi di prodotto sono applicabili anche a questo punto. Sarebbe utile usare i tipi utilizzati nel calcolo dei prezzi di vendita dei denunziati.

85. Ai fini della determinazione del livello di prezzo necessario perché l'industria comunitaria possa nuovamente operare in condizioni di concorrenza leale si prega di indicare il margine di profitto atto a garantire una redditività a lungo termine.

- **Situazione occupazionale dei denunziati**

86. Occorre fornire soltanto il numero (o una stima) delle persone impiegate nella realizzazione, amministrazione e distribuzione del prodotto in questione.

- **Investimenti dei denunziati**

87. Si intende la somma o una stima dell'importo totale degli investimenti individuali dei denunziati.

- **Altri fattori di pregiudizio**

88. Altri fattori di pregiudizio pertinenti quali aumento delle scorte, diminuzione dell'utile sul capitale investito, effetti negativi sul flusso di cassa, incapacità di raccogliere capitali ecc., possono anche essere indicativi del pregiudizio subito dal denunziante a causa delle importazioni in dumping. In tal caso, occorre citare i fattori in questione e fornire informazioni al riguardo.

- **Altri fattori**

89. Si prega di illustrare altri fattori che possano eventualmente aver influito sulla situazione dell'industria comunitaria (v. pag. 22).

- **Minaccia di pregiudizio**

90. Un altro elemento da prendere eventualmente in considerazione è il pregiudizio che l'industria comunitaria potrebbe subire in futuro.

91. La determinazione di una minaccia di pregiudizio grave deve essere basata su fatti e non semplicemente su asserzioni. Se possibile, si prega di quantificare il pregiudizio chiaramente prevedibile e imminente. Le circostanze che possono far prevedere un pregiudizio sono in genere le seguenti:

Tasso di incremento delle importazioni in dumping

92. Una tendenza all'aumento delle importazioni dei prodotti oggetto di dumping può significare un probabile sostanziale incremento di tali importazioni in futuro.

Capacità di produzione degli esportatori

93. È importante rilevare il potenziale del paese esportatore in termini di capacità di produzione per dimostrare che le pratiche commerciali aggressive potrebbero continuare. Informazioni al riguardo possono in genere essere ottenute da studi, articoli della stampa specializzata, altre fonti, ecc.

## Mutamenti nella struttura del mercato d'esportazione

94. Cambiamenti strutturali nel mercato interno degli esportatori (calo della domanda, investimenti, sviluppo tecnologico, riforma del settore bancario, apertura del mercato a prodotti esteri, ecc.) possono contribuire all'intensificazione delle esportazioni a prezzi di dumping.

## Ostacoli all'esportazione verso altri paesi terzi

95. Si può prevedere che gli esportatori mireranno al mercato comunitario. Tale previsione può essere basata sulle strategie d'esportazione delle singole società, ma anche sul fatto che nei paesi terzi siano in vigore dazi d'importazione elevati o altri ostacoli all'importazione (misure antidumping, norme tecniche, ecc.).

96. Pur essendo possibile in teoria basare una denuncia unicamente sulla minaccia di pregiudizio, in genere questo argomento integra le asserzioni relative al pregiudizio.

### • **Grave ritardo nella creazione di un'industria**

97. Le importazioni in dumping possono aver distolto imprese della CE potenzialmente interessate a produrre il prodotto in questione dal farlo, causando quindi un grave ritardo del loro avvio alla produzione. In tal caso, spiegare come la situazione si sia verificata, debitamente documentando quanto sostenuto.

98. Pur essendo possibile in teoria basare una denuncia unicamente sul grave ritardo nella creazione di un'industria comunitaria, in genere anche questo argomento integra le asserzioni relative al pregiudizio.

## **4. NESSO DI CAUSALITÀ**

### • **Effetti delle importazioni in dumping**

99. Oltre a fornire i dati relativi al pregiudizio, occorre dimostrare che il grave pregiudizio è stato arrecato dalle importazioni in dumping, ossia che esiste un nesso di causalità tra queste e il pregiudizio. Questo non vuol dire tuttavia che le importazioni in dumping siano l'unica ragione del pregiudizio subito. In genere la causalità è mostrata dalla concomitanza tra l'incremento delle importazioni a prezzi sempre più bassi e il deterioramento della situazione del denunziante che emerge dall'andamento degli indicatori di pregiudizio.

### • **Effetti di altri fattori**

100. Occorre anche esaminare se il deterioramento della situazione dei denunzianti non sia dovuto a fattori diversi dalle importazioni in dumping, quali importazioni a basso prezzo da altri paesi, calo del consumo, aumento del prezzo delle materie prime, variazioni della domanda, evoluzione della tecnologia del settore, ecc.



## 5. CONCLUSIONI

101. Le conclusioni della denuncia possono riesporre, in forma di sintesi, gli elementi di prova presentati in merito al dumping, al pregiudizio grave e al nesso di causalità, che il denunziante ritiene sufficienti per l'avvio di un'inchiesta antidumping.
102. Inoltre, nelle conclusioni il denunziante può chiedere che la Commissione europea proceda all'apertura di un procedimento antidumping per esaminare quanto asserito nella denuncia.
103. La denuncia deve essere presentata alla Commissione europea (per l'indirizzo v. Parte I. INTRODUZIONE) con una lettera di accompagnamento recante la data e la firma di una persona autorizzata dal denunziante ad agire per suo conto.
104. A tal fine può essere usata la seguente formulazione:

*“Vi inviamo in allegato alla presente una denuncia antidumping relativa alle importazioni di (prodotto) originario di (paesi). Il sottoscritto certifica che, per quanto gli consta, le informazioni fornite sono complete ed esatte e che il medesimo è stato autorizzato a rappresentare il/i denunzianti (nome del/dei denunzianti).*

*Nome, firma, sede legale, numero di telefono e di fax.”*

## 6. FASI ULTERIORI DELLA PROCEDURA

105. Una volta che la Commissione ha deciso di iniziare un'inchiesta antidumping, sono inviati dei questionari alle parti seguenti:
  - produttori comunitari
  - esportatori
  - importatori collegati e indipendenti
  - fornitori e utilizzatori.

Le parti hanno 37 giorni per compilare i questionari. I questionari inviati ai produttori comunitari contengono domande particolareggiate su tutti i fattori di pregiudizio sopra citati, in particolare il prezzo di vendita e il costo di produzione del prodotto in questione.

106. La Commissione poi effettua inchieste in loco per verificare l'accuratezza delle risposte. Inoltre, valuta se l'eventuale imposizione di misure risponda all'interesse generale della Comunità. Possono essere imposte misure provvisorie entro e non oltre nove mesi a decorrere dall'inizio dell'inchiesta. Una decisione definitiva deve essere adottata dal Consiglio entro e non oltre quindici mesi a decorrere dall'inizio dell'inchiesta.

## IV. ALLEGATI

**Allegato 1: ESEMPIO DI SOMMARIO STANDARD DI UNA DENUNCIA**

**Allegato 2: ESEMPIO DI ALLEGATI STANDARD DELLA DENUNCIA**

**Allegato 3: VERSIONE NON RISERVATA DELLA DENUNCIA**

# **Allegato 1: ESEMPIO DI SOMMARIO STANDARD DI UNA DENUNCIA**

## **0. Introduzione**

### **1. Informazioni di carattere generale**

#### A. Denunziante

1. *Il denunziante*
2. *Rappresentatività*
3. *Altri produttori della Comunità*

#### B. Prodotto in questione

1. *Definizione del prodotto*
2. *Descrizione del prodotto*
3. *Dazi doganali e altre misure commerciali*

#### C. Paesi interessati dalla denuncia/esportatori

#### D. Importatore/i della Comunità

#### E. Utilizzatori e consumatori nella Comunità

### **2. Dumping**

#### A. Tipi di prodotto

#### B. Valore normale

1. *Scelta del paese analogo (se il paese interessato è un paese non retto da un'economia di mercato)*
2. *Calcolo del valore normale*

#### C. Prezzo all'esportazione

1. *Calcolo del prezzo all'esportazione*

#### D. Confronto dei prezzi

#### E. Margine di dumping

### **3. Pregiudizio**

#### A. Consumo nella CE

#### B. Volume e quota di mercato delle importazioni in dumping

#### C. Prezzo delle importazioni in dumping

#### D. Sottoquotazione dei prezzi dei denunzianti

#### E. Produzione, capacità e utilizzazione degli impianti dei denunzianti

#### F. Vendite, quota di mercato e esportazioni dei denunzianti

#### G. Prezzo delle vendite dei denunzianti nella CE

#### H. Costo di produzione dei denunzianti

#### I. Redditività dei denunzianti

#### J. Situazione occupazionale dei denunzianti

#### K. Investimenti dei denunzianti

#### L. Altri elementi di pregiudizio dei denunzianti

#### M. Altri fattori di pregiudizio

#### N. Minaccia di pregiudizio

#### O. Grave ritardo nella creazione di un'industria comunitaria

### **4. Nesso di causalità**

### **5. Conclusioni**

## **Allegato 2: ESEMPIO DI ALLEGATI STANDARD DELLA DENUNCIA**

### **Allegato 1.A. Rappresentatività del denunziante<sup>11</sup>**

- Volumi di produzione nella Comunità (CE 15) disponibili per gli ultimi 12 mesi. Giustificare i calcoli indicando la fonte dei dati, allegando ove possibile copia di quest'ultima e illustrando il metodo usato (in particolare se la fonte è il denunziante stesso).
- Elenco dei produttori della Comunità che a conoscenza del denunziante sono collegati a esportatori ed esclusi dalla definizione di industria comunitaria (CE 15), con una stima del loro volume di produzione.
- Elenco dei produttori della Comunità che sostengono la denuncia e loro volumi di produzione totali.
- Elenco dei produttori della Comunità che a conoscenza del denunziante siano contrari alla denuncia e loro volumi di produzione totali.
- Elenco dei produttori della Comunità che a conoscenza del denunziante si sono astenuti o non si sono manifestati e stima del loro volume di produzione.

### **Allegato 1.B. Prodotto in questione**

- Documenti, opuscoli, fotografie del prodotto comunitario.
- Documentazione analoga per il prodotto estero assertivamente oggetto di dumping.
- Documentazione analoga per il prodotto estero venduto sul mercato interno del paese interessato.

### **Allegato 1.C. Società esportatrici**

- Elenco (per paese) degli esportatori noti, con nome, sede legale, numero di telefono e di fax (ove possibile) di ognuno e altre informazioni significative.

### **Allegato 1.D. Importatori**

- Elenco (per paese) degli importatori noti, con nome, sede legale, numero di telefono e di fax (ove possibile) di ognuno e altre informazioni significative.

### **Allegato 1.E. Utilizzatori e consumatori**

- Elenco (per paese) dei principali utilizzatori/consumatori noti e delle loro associazioni, con nome, sede legale, numero di telefono e di fax (ove possibile) e altre informazioni significative.

### **Allegato 2.A. Scelta di tipi di prodotto**

- Informazioni tecniche sui tipi di prodotto scelti.

### **Allegato 2.B. Valore normale**

Scelta del paese analogo (se il paese interessato non è retto da un'economia di mercato)

- Ogni informazione atta a giustificare la scelta del paese analogo. Ad esempio, informazioni riguardanti la concorrenza sul mercato (soggetti presenti sul mercato e rispettive quote di mercato, statistiche ufficiali relative alle importazioni del prodotto in questione, altre informazioni a disposizione dei denunzianti, ecc.), la dimensione del mercato in termini di volume (cifre provenienti da indagini di mercato, dai denunzianti, ecc.) e il processo di produzione (informazioni provenienti da inchieste, articoli, ecc.).

---

<sup>11</sup> Nel caso di un'industria composta di molte piccole e medie imprese rivolgersi alla Commissione.

Se si può usare il prezzo interno:

- fatture, offerte formali, indagini, materiale pubblicitario, statistiche, ecc. indicanti il prezzo interno (questa documentazione può talvolta essere ottenuta tramite le ambasciate degli Stati membri all'estero);
- documentazione o base per stimare gli eventuali adeguamenti da effettuare (da indagini di mercato o altre fonti attendibili).

Se è stato impossibile ottenere i prezzi interni:

- fonte dei dati per il valore costruito (ad es. indagini di mercato, statistiche, base di stima), oppure
- prove del prezzo applicato dal fornitore ad un paese terzo (ad es. fatture, offerte formali, statistiche, ecc.).

#### **Allegato 2.C. Prezzo all'esportazione**

- Fatture, offerte scritte, dati Eurostat o altra documentazione (rendiconti dei rappresentanti);
- fonte dei dati per gli adeguamenti o base di stima per portare il prezzo allo stadio franco fabbrica.

#### **Allegato 2.D. Confronto dei prezzi**

- Documentazione o base di stima a sostegno degli adeguamenti da effettuare.

#### **Allegato 3.A. Pregiudizio**

- Elementi di prova relativi ai fattori di pregiudizio, in particolare prezzi dei produttori comunitari e redditività.

**N.B.:** Il denunziante deve addurre a sostegno di quanto asserito nella denuncia gli elementi di prova o gli argomenti fondati di cui può ragionevolmente disporre. La Commissione, nel valutare l'attendibilità e l'adeguatezza delle informazioni presentate dal denunziante, tiene conto di tutte le circostanze del caso (prodotto in questione, paesi interessati, struttura dell'industria della CE, disponibilità di dati, ecc.). Una denuncia deve essere debitamente documentata. I partecipanti devono fornire le informazioni più valide a loro disposizione e, ove possibile, prove documentali tratte da fonti commerciali o pubblicamente accessibili.

### **Allegato 3:    VERSIONE NON RISERVATA DELLA DENUNCIA**

Nel compilare la versione non riservata della denuncia occorre tener presente che essa sarà accessibile a tutte le parti interessate dall'inchiesta, ossia gli esportatori, gli importatori e gli altri produttori comunitari. La versione non riservata, pur omettendo i dati di carattere confidenziale (segreti aziendali), deve essere sufficientemente particolareggiata per consentire un'adeguata comprensione della sostanza delle informazioni presentate a titolo riservato. Per una più agevole compilazione della versione non riservata, si consiglia di procedere nel modo seguente:

1. Usare come base la denuncia riservata. Individuare tutte le informazioni della denuncia riservata che si ritengono non confidenziali e copiarle nella versione non riservata.
2. Verificare ancora una volta se le informazioni che non sono state copiate nella versione non riservata sono realmente confidenziali. Se sembrano ancora tali, riassumerle in forma non riservata. Qualora, in circostanze eccezionali, non sia possibile neanche fornire un riassunto delle informazioni confidenziali, indicare perché non sia possibile. Precisare dove sono stati cancellati i dati confidenziali.

#### **Esempi di come riassumere informazioni riservate per confronto:**

- ◆ Quando le informazioni consistono in cifre, si possono usare degli indici.

Esempio di informazione riservata:

1994	1995	1996
20 000 ECU	30 000 ECU	40 000 ECU

La versione non riservata potrebbe essere la seguente:

1994	1995	1996
=100	150	200

- ◆ Quando l'informazione consiste in un dato numerico, si può applicare una modifica percentuale.

Esempio di dato riservato: "Il prezzo di vendita è pari a 300 ECU/t."

La versione non riservata potrebbe essere la seguente: "Il prezzo di vendita è pari a 330 ECU/t" (con la seguente nota a piè di pagina: "A fini di riservatezza le cifre effettive sono state modificate di un margine del 10% circa.").

- ◆ Quando l'informazione riservata è di natura testuale, la si può riassumere o si possono sostituire i nomi dei soggetti in questione con la relativa funzione.

Esempio: La (nome di società commerciale) ci ha detto che i prezzi delle importazioni erano inferiori del 20%.

Versione non riservata: [Uno dei nostri clienti] ci ha detto che i prezzi delle importazioni erano inferiori del 20%.