

REGOLAMENTO (UE) N. 473/2010 DELLA COMMISSIONE

del 31 maggio 2010

che istituisce un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di polietilene tereftalato originario dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi uniti

LA COMMISSIONE EUROPEA,

visto il trattato sul funzionamento dell'Unione europea,

visto il regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, dell'11 giugno 2009, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti da paesi non membri della Comunità europea (nel seguito «il regolamento di base») ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 12,

sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

1. PROCEDIMENTO

1.1. Apertura

- (1) Il 3 settembre 2009 la Commissione ha annunciato, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽²⁾ (nel seguito «avviso di apertura»), l'apertura di un procedimento antisovvenzioni relativo alle importazioni nell'Unione di alcuni tipi di polietilene tereftalato (PET) originario dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi uniti (nel seguito «paesi interessati»).
- (2) Lo stesso giorno, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale dell'Unione europea* ⁽³⁾, la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antidumping riguardante le importazioni nell'Unione di alcuni tipi di polietilene tereftalato originario dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi uniti e ha aperto un'inchiesta (nel seguito «procedimento AD»).
- (3) Il procedimento antisovvenzioni è stato aperto in seguito a una denuncia presentata il 20 luglio 2009 dal comitato per il polietilene tereftalato dell'associazione Plastics Europe (nel seguito «il denunciante») a nome di produttori che rappresentano una proporzione «maggioritaria», in questo caso, superiore al 50 %, dell'intera produzione UE di alcuni tipi di polietilene tereftalato. La denuncia conteneva elementi di prova a prima vista sufficienti dell'esistenza di sovvenzioni relative al prodotto in esame e del pregiudizio grave da esse derivante, tali da giustificare l'apertura di un procedimento antisovvenzioni.
- (4) Prima dell'apertura del procedimento e conformemente all'articolo 10, paragrafo 7, del regolamento di base, la Commissione ha notificato al governo dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi uniti (EAU) di aver ricevuto una denuncia debitamente documentata nella quale si sostiene

che le importazioni di PET originario dell'Iran, del Pakistan e degli EAU e oggetto di sovvenzioni arrecano un pregiudizio grave all'industria dell'Unione. I rispettivi governi sono stati invitati a prendere parte a consultazioni finalizzate a chiarire gli elementi della questione e a giungere ad una soluzione concordata. Tutti i governi hanno accettato l'offerta e di conseguenza si sono tenute le consultazioni che non hanno permesso di giungere a una soluzione concordata. Tuttavia, si è preso nota delle osservazioni delle autorità dei paesi interessati riguardanti le argomentazioni contenute nella denuncia circa la non compensabilità dei programmi. Durante le consultazioni o successivamente sono pervenute comunicazioni dai governi del Pakistan e degli EAU.

1.2. Parti interessate dal procedimento

- (5) La Commissione ha ufficialmente informato dell'apertura del procedimento i produttori denunciati, gli altri produttori noti dell'Unione, gli importatori/operatori commerciali e gli utilizzatori notoriamente interessati, i produttori esportatori e i rappresentanti dei paesi esportatori interessati. Le parti interessate hanno avuto la possibilità di presentare osservazioni per iscritto e di chiedere di essere sentite entro il termine stabilito nell'avviso di apertura.
- (6) Sono state sentite tutte le parti interessate che ne hanno fatto richiesta dimostrando di avere particolari motivi per chiedere un'audizione.
- (7) Considerato l'elevato numero di importatori e produttori dell'Unione, è stato previsto il ricorso a tecniche di campionamento per l'inchiesta sul pregiudizio in conformità dell'articolo 27 del regolamento di base. Per consentire alla Commissione di stabilire se fosse necessario ricorrere al campionamento e, in tal caso, di selezionare un campione, tutti gli importatori e i produttori dell'Unione sono stati invitati a contattare la Commissione fornendo, secondo le modalità indicate nell'avviso di apertura, una serie di informazioni essenziali sulle loro attività relative al prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta (1° luglio 2008 – 30 giugno 2009).
- (8) Quattordici produttori dell'Unione hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inclusi nel campione. In base alle informazioni ricevute dai produttori dell'Unione che hanno collaborato, la Commissione ha scelto un campione di cinque produttori dell'Unione che rappresentavano il 65 % delle vendite di tutti i produttori dell'Unione che hanno collaborato.

⁽¹⁾ GU L 188 del 18.7.2009, pag. 93.

⁽²⁾ GU C 208 del 3.9.2009, pag. 7.

⁽³⁾ GU C 208 del 3.9.2009, pag. 12.

(9) Otto importatori hanno fornito le informazioni richieste e hanno accettato di essere inclusi nel campione. In base alle informazioni fatte pervenire dagli importatori che hanno collaborato, la Commissione ha scelto un campione di due importatori che rappresentavano l'83 % delle importazioni di tutti gli importatori che hanno collaborato e il 48 % di tutte le importazioni dagli EAU, dall'Iran e dal Pakistan.

(10) La Commissione ha inviato i questionari alle autorità dei paesi interessati, ai produttori esportatori, ai produttori dell'Unione inseriti nel campione, agli importatori inseriti nel campione, a tutti gli utilizzatori e ai fornitori notoriamente interessati nonché a coloro i quali si erano manifestati entro il termine fissato nell'avviso di apertura.

(11) Le risposte al questionario sono state fornite dalle autorità dei paesi interessati, da un produttore esportatore dell'Iran e dal suo operatore commerciale collegato, da un produttore esportatore del Pakistan e da un produttore esportatore degli Emirati arabi uniti, da cinque produttori dell'Unione inseriti nel campione, da un importatore inserito nel campione, da dieci utilizzatori dell'Unione e da tre fornitori delle materie prime. Inoltre sette produttori dell'Unione che hanno collaborato hanno fornito i dati di carattere generale richiesti ai fini dell'analisi del pregiudizio.

(12) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione delle sovvenzioni, del conseguente pregiudizio e dell'interesse dell'Unione.

(13) Sono state effettuate visite di verifica presso le sedi delle seguenti autorità statali:

Governo dell'Iran

— ministero del Commercio iraniano, ufficio di rappresentanza commerciale, Teheran, Iran;

— ufficio delle Dogane iraniano, Bandar Imam Khomeini, Iran;

Governo degli Emirati arabi uniti

— ministero dell'Economia e dell'industria degli Emirati arabi uniti, Abu Dhabi, Emirati arabi uniti;

— RAK Investment Authority, Governo di Ras Al Khaimah, Ras Al Khaimah, Emirati arabi uniti;

(14) Visite di verifica sono state effettuate presso le sedi delle seguenti società:

Produttori dell'Unione

— Novapet SA, Spagna

— Equipolymers Srl, Italia

— UAB Orion Global PET (Indorama), Lituania

— UAB Neo Group, Lituania

Produttore esportatore in Iran

— Shahid Tondguyan Petrochemical Co. (STPC) e le sue società collegate, Bandar Imam Khomeini e Teheran;

Produttore esportatore in Pakistan

— Novatex Limited, Karachi

Produttore esportatore negli Emirati arabi uniti

— JBF RAK LLC, Ras Al Khaimah.

1.3. Periodo dell'inchiesta

(15) L'inchiesta relativa alle sovvenzioni e al pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° luglio 2008 e il 30 giugno 2009 (nel seguito «periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze utili per la valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo compreso tra il 1° gennaio 2006 e la fine del periodo dell'inchiesta (nel seguito «periodo in esame»).

2. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

2.1. Prodotto in esame

(16) Il prodotto in esame è il polietilene tereftalato avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g secondo la norma ISO 1628-5, originario dell'Iran, del Pakistan e degli EAU (nel seguito «prodotto in esame»), attualmente classificato al codice NC 3907 60 20.

(17) Il PET è un prodotto chimico comunemente utilizzato dall'industria della plastica per la produzione di bottiglie e fogli. Poiché questa categoria di PET costituisce un prodotto omogeneo non si è proceduto ad alcuna ulteriore suddivisione in tipi di prodotto.

2.2. Prodotto simile

(18) Dall'inchiesta è emerso che il PET prodotto e venduto nell'Unione dall'industria UE e il PET prodotto e venduto sui mercati nazionali dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi Uniti ed esportato nell'Unione presentano sostanzialmente le stesse caratteristiche fisico-chimiche di base e gli stessi usi principali. Pertanto, tali prodotti sono considerati provvisoriamente prodotti simili ai sensi dell'articolo 2, lettera c), del regolamento di base.

3. SOVVENZIONI

3.1. Iran

3.1.1. Introduzione

(19) In base alle informazioni contenute nella denuncia e alle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i programmi seguenti, che avrebbero comportato la concessione di sovvenzioni da parte della pubblica amministrazione:

I) Misure collegate a zone economiche speciali («ZES») – ZES petrolchimiche

II) Finanziamenti della National Petrochemical Company al produttore esportatore di PET

3.1.2. Regimi specifici

I. Misure collegate a zone economiche speciali (ZES) — ZES petrolchimiche

(20) Conformemente alle disposizioni giuridiche vigenti, una società con sede in una ZES beneficia dell'importazione di fattori produttivi in esenzione dei dazi a condizione che essi siano utilizzati per la fabbricazione di un prodotto destinato all'esportazione. Dalla verifica è emerso che le società con sede nella ZES beneficiano dell'importazione in esenzione dei dazi anche per i beni strumentali.

a) Base giuridica

(21) La descrizione giuridica completa del regime delle ZES è attualmente contenuta nelle seguenti disposizioni legislative e regolamentari: la legge n. 257/184168, del 19 maggio 2005, relativa all'istituzione e alla gestione delle zone economiche speciali nella Repubblica islamica dell'Iran («Law for Establishment and Management of the Special Economic Zones in the Islamic Republic of Iran»); l'approvazione della commissione dell'articolo 138 della legge costituzionale del segretariato del consiglio superiore delle zone franche industriali («Approval of Commission of Art. 138 of Constitutional Act Secretariat of High Council of Free Industrial-Trade Zones»), del 27 maggio 2007, decreto esecutivo per l'istituzione e la gestione di zone economiche speciali della Repubblica islamica dell'Iran («Executive By-law for Establishment and Management of Special Economic Zone of the Islamic Republic of Iran»); l'approvazione del Consiglio dei ministri («Approval of Board of Ministers») del 29 aprile 2006.

(22) La ZES petrolchimica è stata creata il 30 aprile 1997 (anno 1376 secondo il calendario persiano) con legge n. 58548, pubblicata nella gazzetta ufficiale n. 15275 il 25 aprile 1997.

b) Ammissibilità

(23) Nella serie di atti legislativi/amministrativi forniti dal governo iraniano durante l'inchiesta non è stata trovata

alcuna regola specifica sull'ammissibilità. Gli impianti produttivi dell'unico produttore esportatore iraniano che ha collaborato si trovano nella ZES petrolchimica di Mahshahr, Bandar Imam Khomeini. Secondo le informazioni comunicate dalle autorità iraniane, tale zona è l'unica ZES petrolchimica in Iran.

c) Applicazione pratica

(24) Ogni ZES è considerata al di fuori del territorio doganale del paese. Di conseguenza, tutte le importazioni sono esenti da dazi a condizione che i fattori produttivi importati siano utilizzati per fabbricare il prodotto destinato all'esportazione.

(25) Al fine di monitorare la quantità di materie prime importate in esenzione dei dazi consumate nella fabbricazione del prodotto destinato all'esportazione, gli uffici doganali registrano sia le importazioni ammesse che le esportazioni obbligatorie al momento dell'importazione e dell'esportazione sulla base di norme standard input-output (Standard input-output norms) specificate in un certificato denominato «permesso di produzione» rilasciato dal dipartimento generale del ministero della Salute con una validità di cinque anni. Per ciascuna operazione gli uffici doganali rilasciano, previa richiesta, un numero di codice (B-Jack) di cui la società ha bisogno per sdoganare le merci in dogana.

(26) Inoltre, la società informa periodicamente le autorità competenti delle esportazioni e delle vendite nazionali che ha intenzione di realizzare l'anno successivo. Sulla base delle informazioni disponibili menzionate, gli uffici doganali verificano la corretta applicazione dei benefici riconosciuti alla società.

(27) Per quanto concerne la vendita sul mercato interno, ovvero la vendita da una ZES verso il resto del territorio, un dazio doganale sarà istituito sulla parte dei fattori produttivi importati in esenzione dei dazi e incorporati nel prodotto finale conformemente alle *Standard input-output norms*.

d) Risultati dell'inchiesta

(28) Durante la visita di verifica è stato constatato che non vi sono criteri concreti, normativi e pubblicamente disponibili che l'autorità concedente debba seguire nel decidere quali siano le società autorizzate a stabilirsi nella ZES petrolchimica. Una società che intenda stabilirsi in tale zona deve presentare una domanda all'autorità competente ma non esistono linee guida che indichino su quale base la domanda possa essere accettata o respinta. Inoltre, la legge che istituisce la ZES petrolchimica conferisce alla National Petrochemical Company («NPC») (azionaria dell'unico produttore esportatore che ha collaborato) la responsabilità di gestire e organizzare tale zona al fine delle attività petrolchimiche.

- (29) Nel sistema sono emerse gravi carenze e incongruenze. Le autorità iraniane non hanno stabilito sistemi di verifica appropriati per monitorare la quantità di materie prime importate in esenzione dei dazi e utilizzate nella fabbricazione del prodotto destinato all'esportazione. La STPC, l'unico produttore che ha collaborato in Iran, non ha dichiarato la resa effettiva di tali materie prime e la NPC non ha nella pratica alcun sistema che consenta di verificare l'utilizzo dei fattori produttivi importati in esenzione dei dazi per la fabbricazione del prodotto destinato all'esportazione e le rispettive quantità. Le *Standard input-output norms* prevedono proporzioni di produzione proposte dalla società e accettate dalla pubblica amministrazione, e si basano sulle norme applicate nell'industria petrolchimica.
- (30) L'unico produttore esportatore che ha collaborato ha beneficiato del regime sopra descritto e ha potuto inoltre importare beni strumentali in esenzione dai dazi.
- e) *Conclusioni*
- (31) Considerando quanto sopra esposto, l'importazione dei fattori produttivi in esenzione dei dazi nella ZES deve essere considerata una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, cioè un contributo finanziario del governo iraniano che ha conferito un vantaggio all'esportatore oggetto dell'inchiesta.
- (32) Inoltre, il regime è specifico ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base, dato che la legislazione secondo la quale opera l'autorità concedente limita esplicitamente l'accesso a tale zona a determinate società appartenenti al settore petrolchimico.
- (33) Il regime è inoltre condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuto specifico e passibile di compensazione a titolo dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base. Nel quadro del regime in questione, una società non può ottenere alcun vantaggio senza un impegno di esportazione.
- (34) Tale regime non può essere ritenuto un sistema consentito di restituzione del dazio o un sistema di restituzione sostitutiva ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base, poiché non è conforme alle norme stabilite nell'allegato I, in particolare alla lettera i), nell'allegato II e nell'allegato III del regolamento di base.
- (35) In particolare, il governo iraniano non dispone di sistemi o procedure di verifica per accertare se e in quale misura i fattori produttivi siano stati consumati nella fabbricazione del prodotto esportato (conformemente all'allegato II, parte II, punto 4, del regolamento di base, e, nel caso dei sistemi di restituzione sostitutiva, all'allegato III, parte II, punto 2, del medesimo regolamento). Le stesse *Standard input-output norms* non possono essere considerate come specifiche per una singola società né come un sistema di verifica del consumo effettivo. Questo tipo di procedura non consente al governo di verificare con sufficiente precisione i quantitativi di fattori produttivi consumati nella produzione destinata all'esportazione e nell'ambito di quale parametro delle *Standard input-output norms* occorra raffrontarli. Inoltre, il governo non ha effettuato un controllo efficace sulla base di un registro del consumo effettivo debitamente compilato. Il governo iraniano non ha effettuato un ulteriore esame, normalmente richiesto ove il meccanismo o la procedura di verifica non esistano o non siano efficacemente applicati (conformemente all'allegato II, parte II, punto 5 e, nel caso dei sistemi di restituzione sostitutiva, all'allegato III, parte II, punto 3, del regolamento di base), sulla base dei fattori produttivi effettivamente consumati.
- (36) Inoltre, anche il beneficio derivante dall'importazione in esenzione dei dazi dei beni strumentali deve essere considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, cioè un contributo finanziario del governo iraniano che ha conferito un vantaggio all'esportatore oggetto dell'inchiesta. Il regime è inoltre condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni ed è quindi ritenuto specifico e passibile di compensazione a titolo dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base. Nel quadro del regime in questione, una società non può ottenere alcun vantaggio senza un impegno di esportazione.
- (37) Tale regime non può essere considerato un sistema consentito di restituzione del dazio poiché riguarda beni strumentali che non sono consumati nel processo produttivo e quindi non rientrano nel campo d'applicazione dei regimi ammissibili di rimborso dei dazi, di cui all'allegato I, lettera i), del regolamento di base.
- (38) Alla luce di quanto sopra esposto, le sovvenzioni in esame sono considerate compensabili.
- f) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*
- (39) Mancando regimi di restituzione dei dazi o di restituzione sostitutiva ammessi, il vantaggio consiste nella restituzione di tutti i dazi all'importazione solitamente esigibili all'importazione di fattori produttivi. In merito occorre notare che il regolamento di base non prevede soltanto compensazioni per le restituzioni dei dazi eccessive. A norma dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii) e dell'allegato I, lettera i) del regolamento di base, possono essere compensate solo le restituzioni eccessive di dazi purché siano soddisfatte le condizioni di cui agli allegati II e III del regolamento di base. Nel caso in oggetto, tuttavia, tali condizioni non sono soddisfatte. Se viene dimostrata l'assenza di un'adeguata procedura di controllo, tale eccezione ai regimi di restituzione non si applica e, invece della norma sulle presunte restituzioni eccessive, si applica quella della compensazione dell'importo dei dazi non pagati (rinuncia a entrate).

- (40) L'importo della sovvenzione per l'esportatore per quanto concerne l'importazione in esenzione dei dazi dei fattori produttivi è stato calcolato sulla base dei dazi all'importazione non prelevati (dazi doganali di base) sui materiali importati per il prodotto in esame durante il PI (numeratore). Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione è stato ripartito sul fatturato relativo alle esportazioni del prodotto in esame durante il periodo dell'inchiesta, in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata assegnata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.
- (41) Il tasso di sovvenzione accertato durante il PI per il produttore esportatore riguardo a questo regime ammonta all'1,13 %.
- (42) Inoltre, il beneficio derivante dall'importazione in esenzione dei dazi dei beni strumentali non può essere considerato un sistema consentito di restituzione del dazio poiché riguarda beni strumentali che non sono consumati nel processo produttivo. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base, il valore della sovvenzione è stato calcolato in base ai dazi doganali non pagati sui beni strumentali importati, ripartito su un periodo di 15 anni corrispondente al periodo minimo di ammortamento riscontrato in relazione all'industria in questione in tutti e tre i paesi oggetto della presente inchiesta. Conformemente alla prassi consolidata, tale valore, relativo al PI, è stato adeguato aggiungendo gli interessi maturati in tale periodo, affinché l'importo corrisponda al valore effettivo del vantaggio nel tempo. A tale scopo sono stati ritenuti adeguati i tassi d'interesse commerciali vigenti in Iran nel PI.
- (43) A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3 del regolamento di base, il valore della sovvenzione (numeratore) così calcolato è stato ripartito sul fatturato complessivo all'esportazione durante il PI, in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati. Il tasso di sovvenzione accertato durante il PI per l'unico produttore esportatore riguardo a questa sovvenzione ammonta allo 0,93 %.
- (44) Il tasso di sovvenzione complessivo accertato riguardo alle misure di cui sopra durante il PI per il produttore esportatore ammonta al 2,06 %.
- II. Finanziamenti della National Petrochemical Company al produttore esportatore di PET**
- (45) Questo regime consiste in un trasferimento diretto di fondi non rimborsabili dalla NPC all'unico produttore esportatore iraniano che ha collaborato.
- a) Risultati dell'inchiesta
- (46) Dall'inchiesta è emerso che la NPC è la principale azionista della STPC e ne detiene il 75 % delle azioni. Gli altri azionisti sono il Petroleum Ministry Retirement & Welfare Fund, che possiede il 15 % delle azioni, e la Justice Shares Broker Co., che possiede il 10 % delle azioni. Nel corso della visita di verifica è stato constatato che la NPC ha finanziato una parte importante del costo di capitale della STPC e del suo capitale circolante nonché le rate di prestiti bancari della STPC alla scadenza. Di conseguenza, come mostrano chiaramente i rendiconti finanziari sottoposti a revisione per l'esercizio finanziario che copre il PI, la continuazione dell'attività del produttore esportatore che ha collaborato dipende dal sostegno finanziario del principale azionista che è detenuto totalmente dalla National Iranian Oil Company, la quale appartiene al ministero iraniano del Petrolio.
- (47) Inoltre, le iniezioni di liquidità alla STPC non sono dichiarate nei conti della società come prestiti concessi alla società.
- (48) Il debito della STPC nei confronti della NPC, come indicato chiaramente nei rendiconti finanziari sottoposti a revisione della STPC al 20 marzo 2009, ammonta al 51 % delle sue attività totali. In merito occorre notare che conformemente all'articolo 141 della legge iraniana di modifica del codice commerciale («Iranian Amendment Bill of Commercial Code») l'azionista decide in merito allo scioglimento o alla continuazione della società qualora una società debba destinare almeno la metà del proprio capitale per coprire eventuali perdite.
- (49) Fino ad ora la NPC, principale azionista della STPC, non ha preso alcun provvedimento per aumentare il capitale della STPC e risollevarne la situazione finanziaria, nonostante l'assemblea generale della STPC del 3 giugno 2009 abbia deciso che la situazione dei debiti della società nei confronti della NPC dovesse essere chiarita.
- (50) L'inchiesta ha inoltre stabilito che il trasferimento di fondi sopra descritto è una pratica ricorrente da un certo numero di anni. I relativi rendiconti finanziari sottoposti a revisione della STPC rivelano infatti che i fondi non rimborsabili sono stati accumulati dall'inizio dell'attività della società, come certificato nei rendiconti finanziari dall'esercizio finanziario 2004.
- b) Conclusione
- (51) Tenuto conto di quanto sopra, tale sostegno finanziario da parte della NPC può essere considerato una sovvenzione poiché questi provvedimenti pubblici forniscono un contributo finanziario ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto i), del regolamento di base, ovvero costituisce un trasferimento diretto di fondi sotto forma di iniezioni di capitale circolante e sussidi per rimborsare i prestiti. Inoltre, il fatto che i fondi non rimborsabili si siano accumulati a partire almeno dal 2004 conferma che si tratta di una sovvenzione ricorrente il cui obiettivo è mantenere in attività l'unico produttore esportatore iraniano che ha collaborato.

- (52) La NPC deve inoltre essere considerata come un organismo pubblico sulla base dei seguenti fattori. 1) Proprietà dello Stato: la NPC è al 100 % di proprietà dello Stato; è una società controllata della National Iranian Oil Company che appartiene interamente al ministero del Petrolio. 2) Lo statuto della NPC è stato approvato nel quadro di una procedura legislativa. 3) L'assemblea generale dei rappresentanti degli azionisti è costituita da sei ministri, tra cui il primo ministro, e da due amministratori della National Iranian Oil Company, eletti dal presidente del consiglio di amministrazione e dall'amministratore delegato della National Iranian Oil Company. In altri termini, lo Stato esercita un controllo totale sulla NPC. 4) La NPC è responsabile dello sviluppo e del funzionamento del settore petrolchimico del paese ed è stata incaricata, per tale ragione, della gestione della ZES petrolchimica.
- (53) Per quanto concerne l'esistenza di un beneficio accordato alla società beneficiaria, l'inchiesta ha stabilito che la STPC, nella sua forma attuale, non potrebbe continuare la sua attività senza il sostegno finanziario della NPC. Tale pratica non è coerente con la normale prassi di investimento degli investitori privati poiché nessuna organizzazione commerciale continuerebbe a iniettare tali finanziamenti non rimborsabili.
- (54) Questo intervento di finanziamento della NPC è specifico ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base, poiché l'autorità concedente ne limita l'accesso unicamente alla STPC, conformemente alla sua politica di sviluppo del settore petrolchimico.
- (55) Tenuto conto di quanto precede, la sovvenzione è considerata compensabile.

c) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (56) L'importo della sovvenzione compensabile è calcolato in termini di benefici conferiti al beneficiario e dei quali si è constatata l'esistenza durante il PI. Il beneficio conferito al beneficiario è considerato equivalente all'importo totale dei finanziamenti non rimborsabili dichiarati nella contabilità del produttore esportatore che ha collaborato. Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione (numeratore) è stato ripartito in base al fatturato totale relativo alle vendite durante il PI, in quanto la sovvenzione non è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.
- (57) Il tasso di sovvenzione accertato per l'unico produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta riguardo a questo regime durante il PI ammonta al 51,02 %.

3.1.3. *Importo delle sovvenzioni compensabili*

- (58) Per l'unico produttore esportatore iraniano che ha collaborato all'inchiesta, l'importo provvisorio ad valorem delle sovvenzioni compensabili, conformemente alle disposizioni del regolamento di base, è del 53,08 %.

3.2. **Pakistan**

- (59) In base alle informazioni contenute nella denuncia e alle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i programmi seguenti, che avrebbero comportato la concessione di sovvenzioni da parte della pubblica amministrazione:
- I. Regime del magazzino doganale («Manufacturing Bond»)
 - II. Importazioni di impianti, macchinari e attrezzature nel magazzino doganale
 - III. Protezione tariffaria sull'acquisto di PTA sul mercato interno
 - IV. Regime d'imposta finale («Final Tax Regime – FTR»)
 - V. Regime di finanziamento delle esportazioni a tasso fisso a lungo termine («Export Long-Term Fixed Rate Financing Scheme - LTF-EOP»)
 - VI. Regime di finanziamento delle esportazioni («Export Finance Scheme – EFS») della Banca centrale del Pakistan (State Bank of Pakistan)
 - VII. Finanziamenti in virtù della circolare F.E. n. 25 della Banca centrale del Pakistan

3.2.1. *Regimi specifici*

I. **Regime del magazzino doganale**

- (60) Tale regime consente l'importazione di fattori produttivi in esenzione dei dazi a condizione che essi siano utilizzati per la fabbricazione di un prodotto destinato all'esportazione.

a) *Base giuridica*

- (61) Tale sistema è fondato sulla legge doganale del 1969 (Customs Act), nella versione modificata il 30 giugno 2008. La sezione 219 (capo XX) di detta legge doganale autorizza il Central Board of Revenue a pubblicare comunicazioni relative alla politica di import-export. Il capo XV del codice doganale del 2001 (SRO 450(I)/2001, pubblicato il 18 giugno 2001) contiene disposizioni dettagliate relative all'esenzione dai dazi per le merci importate nel magazzino doganale.

b) *Ammissibilità*

- (62) Per beneficiare del regime del magazzino doganale è necessario ottenere una licenza rilasciata dal servizio doganale competente (Customs Collectorate) alle persone o alle società che ne fanno richiesta, come descritto all'articolo 343 del codice doganale del 2001, capo XV.

c) *Applicazione pratica*

- (63) Al momento dell'importazione di fattori produttivi, la società produttrice deve menzionare il numero di riferimento SRO 450/(I)/2001 sul formulario doganale di dichiarazione, ovvero la «dichiarazione della merce». Tuttavia, una garanzia di indennizzo e assegni postdatati equivalenti all'importo del dazio doganale e delle imposte sulle vendite sono depositati presso il dipartimento delle Dogane e sono validi per un periodo di tre anni. Tale garanzia è rimborsata/liberata dalle autorità doganali quando la società interessata fornisce elementi di prova dell'esportazione dei prodotti finiti.
- (64) I prodotti finiti fabbricati con fattori produttivi importati sono registrati nel registro doganale e le materie prime sono adeguate conformemente alle proporzioni dei fattori produttivi di cui al certificato di analisi. Tale certificato rilasciato dal dipartimento delle Dogane attesta la proporzione in entrata e in uscita di tutte le materie prime necessarie per fabbricare 1 000 kg del prodotto in esame. Tali proporzioni di entrata e di uscita sono proposte dalla società e accettate dalla pubblica amministrazione, e si basano sugli standard applicati nell'industria in esame.
- (65) Al momento dell'esportazione si precisa nella dichiarazione doganale della merce che le esportazioni provengono dal magazzino doganale e si allega un documento indicante il consumo dei fattori produttivi utilizzati nella fabbricazione dei prodotti finiti destinati all'esportazione. Dopo l'esame di tutti gli aspetti della dichiarazione doganale della merce, il funzionario doganale competente autorizza l'esportazione dei prodotti finiti.
- (66) Quando le importazioni dei fattori produttivi sono consumate in misura corrispondente alle esportazioni di prodotti finiti nel registro doganale delle merci, la società presenta una lettera al dipartimento delle Dogane accompagnata da una copia della dichiarazione di importazione della merce e delle bolle di uscita relative all'esportazione nonché un documento di ricapitolazione indicante il consumo delle materie prime e la relativa esportazione sotto forma di prodotti finiti nel quadro del regime del magazzino doganale. Il funzionario doganale libera di conseguenza la garanzia di indennizzo e gli assegni postdatati depositati al momento dell'importazione dei fattori produttivi.

d) *Risultati dell'inchiesta*

- (67) L'unico produttore esportatore che ha collaborato ha ottenuto benefici in virtù del regime del magazzino doganale.
- (68) La visita di verifica ha stabilito che le autorità pakistane non hanno messo in pratica sistemi di verifica appropriati per monitorare la quantità di materie prime impor-

tate in esenzione dei dazi e utilizzate nella fabbricazione del prodotto destinato all'esportazione. Nella procedura sono emerse gravi carenze e incongruenze rispetto al sistema di restituzione del dazio stabilito nelle disposizioni normative (capo XV del codice doganale del 2001).

- (69) Nel magazzino doganale, la zona di fabbricazione e i depositi separati dei prodotti finiti, degli scarti di fabbricazione e dei rifiuti non erano chiaramente identificati all'interno dei locali. Solo le materie prime importate in esenzione dei dazi erano separate dai fattori produttivi reperiti a livello locale. I locali del magazzino, ovvero il magazzino doganale e il magazzino di fabbricazione non erano situati in una zona indipendente con un ingresso e uscita indipendenti da una zona pubblica senza altri ingressi/uscite, come previsto dall'articolo 349 del capo XV summenzionato.
- (70) La registrazione pertinente dei fattori produttivi ricevuti, fabbricati ed esportati non era conforme al consumo reale. Solo il consumo teorico era registrato, conformemente a un certificato di analisi, con le proporzioni in entrata e in uscita di tutte le materie prime necessarie per fabbricare 1 000 kg del prodotto. Tali proporzioni in entrata e in uscita sono definite dalle autorità e sono sottoposte a revisione periodica, ma non esistono regole chiare né elementi di prova sulle modalità di realizzazione di tali revisioni.
- (71) Il governo del Pakistan non ha inoltre applicato nessun sistema di verifica efficace. Le autorità hanno dichiarato di effettuare audit della documentazione tenuta dalle società, ma esse si limitano ad osservare ciò che le società dichiarano per le proporzioni in entrata e in uscita e non la resa effettiva dei fattori produttivi.
- (72) Le autorità hanno dichiarato che il certificato di analisi del PET concernente l'unico produttore esportatore che ha collaborato è stato rivisto a partire dal 2002 (anno in cui il primo certificato di analisi è stato rilasciato) fino al PI. Come prova di tale affermazione, le autorità hanno fornito una copia della revisione effettuata nel 2004. Ciononostante, benché tale revisione abbia determinato una restrizione della quantità di materie prime ammesse all'importazione in esenzione dei dazi, non è stato effettuato alcun controllo dell'inchiesta sulla restituzione in eccesso concernente i dazi non riscossi. A partire dal momento dell'adeguamento del certificato di analisi, il produttore esportatore che ha collaborato ha semplicemente adeguato le quantità registrate nel registro doganale alle rese previste nel certificato di analisi. Dal 2004, nonostante fosse evidente che il processo produttivo potesse portare a una migliore resa delle materie prime (e quindi ad una restituzione eccessiva del dazio), non è stata effettuata alcuna revisione del certificato di analisi né un'inchiesta sul consumo reale delle materie prime utilizzate dal produttore esportatore che ha collaborato.

e) *Conclusioni*

- (73) Considerando quanto sopra esposto, il regime del magazzino doganale deve essere considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, cioè una rinuncia ad entrate della pubblica amministrazione che conferisce un vantaggio alla società beneficiaria.
- (74) Inoltre, questo sistema di sovvenzioni può essere considerato specifico poiché è offerto a società che fabbricano prodotti in regime doganale ed esportano merci; esso è quindi condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base.
- (75) Tale regime non può essere inoltre considerato un sistema ammesso di restituzione del dazio o di restituzione sostitutiva, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), del regolamento di base. Esso non è conforme alle regole rigide definite nell'allegato I, in particolare alla lettera i), nell'allegato II e nell'allegato III del regolamento di base.
- (76) In particolare, il governo pakistano non ha applicato in modo efficace sistemi o procedure di verifica per accertare se e in quale misura i fattori produttivi siano stati consumati nella fabbricazione del prodotto esportato (conformemente all'allegato II, parte II, punto 4, del regolamento di base, e, nel caso dei sistemi di restituzione sostitutiva, all'allegato III, parte II, punto 2, del medesimo regolamento). Le proporzioni input-output non possono essere considerate norme specifiche per una singola società né come un sistema di verifica del consumo effettivo. Questo tipo di procedura non consente al governo di verificare con sufficiente precisione le quantità di fattori produttivi consumate per la produzione destinata all'esportazione. Inoltre, il governo non procede ad un controllo efficace della corretta tenuta del registro dei consumi effettivi. Infine, il governo pakistano non ha effettuato un ulteriore esame, normalmente richiesto ove il meccanismo o la procedura di effettiva verifica non esistano o non siano efficacemente applicati (allegato II, parte II, punto 5 e allegato III, parte II, punto 3, del regolamento di base), sulla base dei fattori produttivi effettivamente consumati.
- (77) Tenuto conto di quanto precede, la sovvenzione è considerata compensabile.

f) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (78) Mancando regimi di restituzione dei dazi o di restituzione sostitutiva ammessi, il vantaggio consiste nella restituzione di tutti i dazi all'importazione solitamente esigibili all'importazione di fattori produttivi. In merito occorre notare che il regolamento di base non prevede soltanto compensazioni per le restituzioni dei dazi eccessive. A norma dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii) e dell'allegato I, lettera i) del regolamento di

base, possono essere compensate solo le restituzioni eccessive di dazi purché siano soddisfatte le condizioni di cui agli allegati II e III del regolamento di base. Nel caso in oggetto, tuttavia, tali condizioni non sono soddisfatte. Se manca un'adeguata procedura di controllo, tale eccezione al sistema di restituzione non si applica e, invece della norma sulle presunte restituzioni in eccesso, si applica quella della compensazione dell'importo dei dazi non pagati (rinuncia a entrate).

- (79) L'importo della sovvenzione di cui ha beneficiato l'esportatore è stato calcolato sulla base dei dazi all'importazione non prelevati (dazi doganali di base) sulle merci importate nel quadro del regime del magazzino doganale utilizzato per il prodotto in esame durante il PI (numeratore). Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione è stato ripartito in base al fatturato relativo alle esportazioni del prodotto in esame durante il PI, in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.
- (80) Il tasso di sovvenzione accertato durante il PI per l'unico produttore esportatore riguardo a questo regime ammonta al 2,57 %.

II. Importazioni di impianti, macchinari e attrezzature nel magazzino doganale

- (81) Questo regime ha permesso l'importazione in esenzione dei dazi di impianti e macchinari destinati al magazzino doganale e importati entro il 30 giugno 2004. I macchinari e i pezzi di ricambio non fabbricati a livello locale hanno dovuto essere importati per la messa in opera di un'unità di produzione o per l'espansione, il bilanciamento, la modernizzazione e la sostituzione di unità esistenti nel magazzino doganale.

a) *Base giuridica*

- (82) Il regime è previsto dalla SRO n. 554(I)/98, del 12 giugno 1998.

b) *Ammissibilità*

- (83) Per beneficiare di tale regime, l'importatore ha dovuto dichiarare alle autorità doganali che i macchinari sono stati debitamente installati o utilizzati nei locali doganali.

c) *Applicazione pratica*

- (84) Al momento dell'importazione, l'importatore ha dovuto garantire all'esattore doganale che il macchinario o i pezzi di ricambio erano stati importati per la messa in opera di un'unità di produzione nel magazzino doganale e fornire una garanzia di indennizzo equivalente all'importo del dazio doganale. Detta garanzia sarebbe stata liberata su presentazione di un certificato di installazione del macchinario importato.

d) *Risultati dell'inchiesta*

- (85) Questo regime è stato utilizzato fino al giugno del 2004 e l'unico produttore esportatore che ha collaborato ha ottenuto benefici per l'importazione di una parte del proprio impianto produttivo tra il 2002 e il 2003.

e) *Conclusioni*

- (86) Considerando quanto sopra esposto, il regime deve essere considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, cioè una rinuncia ad entrate della pubblica amministrazione che conferisce un vantaggio alla società beneficiaria.

- (87) Questo sistema di sovvenzioni può essere considerato specifico poiché è offerto a società che fabbricano prodotti in regime doganale ed esportano merci; esso è quindi condizionato di diritto all'andamento delle esportazioni a norma dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base.

- (88) Inoltre, il beneficio derivante dall'importazione in esenzione dei dazi dei beni strumentali non può essere considerato un sistema consentito di restituzione del dazio poiché riguarda beni strumentali che non sono consumati nel processo produttivo e che quindi non rientrano nel campo di applicazione dei regimi ammissibili di rimborso dei dazi, di cui all'allegato I, lettera i), del regolamento di base.

- (89) Tenuto conto di quanto precede, la sovvenzione è considerata compensabile.

f) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (90) Conformemente all'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base, il valore della sovvenzione è stato calcolato in base ai dazi doganali non pagati sui beni strumentali importati, ripartito su un periodo di 15 anni corrispondente al periodo minimo di ammortamento riscontrato in tutti e tre i paesi oggetto della presente inchiesta in relazione all'industria in questione. Conformemente alla prassi consolidata, tale valore, relativo al PI, è stato adeguato aggiungendo gli interessi maturati in tale periodo, affinché l'importo corrisponda al valore effettivo del vantaggio nel tempo. A tale scopo sono stati ritenuti adeguati i tassi d'interesse commerciali vigenti in Pakistan nel PI.

- (91) A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base, il valore della sovvenzione (numeratore) così

calcolato è stato ripartito sul fatturato complessivo all'esportazione durante il PI, in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.

- (92) Il tasso di sovvenzione accertato durante il PI per l'unico produttore esportatore riguardo a questo regime ammonta allo 0,01 %.

III. **Protezione tariffaria sull'acquisto di PTA sul mercato interno**

- (93) Il regime prevede un rimborso finanziario per gli acquisti nazionali di PTA (la principale materia prima per la produzione di PET) prodotto in Pakistan pari al 7,5 % del prezzo di vendita fatturato.

a) *Base giuridica*

- (94) Il regime è basato sulla SRO n. 1045(I)/2008 del 19 settembre 2008 modificata dalla SRO n. 1299(I)/2008 del 22 dicembre 2008 e permette a tutti i consumatori e utilizzatori di PTA di ottenere un rimborso del 7,5 % sui loro acquisti di PTA sul mercato locale.

b) *Ammissibilità*

- (95) Questo regime consiste in un aiuto compensativo agli utilizzatori o ai consumatori di PTA elencati nella SRO summenzionata nonché a tutti gli altri utilizzatori approvati dal ministero dell'Industria tessile che dovessero avere i requisiti necessari in futuro. L'aiuto compensativo è fornito per controbilanciare l'impatto del PTA acquistato sul mercato locale o importato attraverso la Banca centrale del Pakistan. I formulari della domanda per beneficiare di tale regime sono allegati alle SRO. Inoltre, un elenco delle società beneficiarie è direttamente contenuto nella SRO n. 1045(I)/2008.

c) *Applicazione pratica*

- (96) Questo rimborso costituisce un aiuto compensativo o una protezione tariffaria per l'industria dei poliesteri ed è gestito dalla Banca centrale del Pakistan. Se si importa PTA, viene prelevato un dazio all'importazione del 7,5 %.

- (97) Se si acquista PTA da un produttore pakistano che produce PTA a livello locale, la fattura inviata dal produttore nazionale di PTA all'acquirente conterrà una componente del prezzo del 7,5 %. L'acquirente può successivamente ottenere un rimborso di questo 7,5 % su richiesta.

d) *Risultati dell'inchiesta*

(98) L'inchiesta ha stabilito che nella pratica il regime prevede un finanziamento diretto all'industria dei poliesteri in Pakistan. Le SRO mirano a favorire l'acquisto di PTA prodotto nel paese. Questo sostegno al PTA acquistato sul mercato interno è considerato un finanziamento diretto a favore dell'acquirente. L'inchiesta ha stabilito che l'unico produttore esportatore che ha collaborato era esplicitamente elencato nella SRO in esame in qualità di beneficiario di questo regime. Nella SRO in esame sono elencate solo otto società in Pakistan aventi diritto a questo regime. Il produttore esportatore che ha collaborato ha quindi ottenuto benefici derivanti dagli aiuti compensativi per il PTA.

e) *Conclusioni*

(99) Considerando quanto sopra esposto, il regime in questione è considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto i), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, poiché fornisce un contributo finanziario sotto forma di un trasferimento diretto di fondi che conferisce un chiaro vantaggio alla società beneficiaria.

(100) Inoltre, il regime è specifico ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera b), del regolamento di base, in quanto la sovvenzione è condizionata all'uso di prodotti nazionali e non importati.

(101) Inoltre, tale sovvenzione può anche essere considerata specifica ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, poiché la legislazione stessa limita esplicitamente l'accesso a tale regime a determinate società appartenenti all'industria dei poliesteri.

(102) Di conseguenza, la sovvenzione è considerata compensabile.

f) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(103) L'importo della sovvenzione compensabile è calcolato in termini di benefici conferiti al beneficiario e dei quali si è constatata l'esistenza durante il PI. Il beneficio conferito al beneficiario è considerato equivalente all'importo totale del rimborso finanziario dichiarato nella contabilità del produttore esportatore che ha collaborato.

(104) Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione (numeratore) è stato ripartito in base al fatturato totale relativo alle vendite durante il PI, in quanto la sovvenzione non è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.

(105) Il tasso di sovvenzione accertato per l'unico produttore esportatore che ha collaborato all'inchiesta riguardo a questo regime durante il PI ammonta al 2,38 %.

IV. *Regime d'imposta finale (Final Tax Regime - FTR)*

(106) In virtù del presente regime una società può beneficiare di un regime fiscale speciale per il suo fatturato relativo alle esportazioni.

a) *Base giuridica*

(107) Il regime si basa sulle sezioni 154 e 169 dell'ordinanza relativa alle imposte sul reddito del 2001 (Income Tax Ordinance-ITO) e sulla parte III, divisione IV della sua prima tabella («First Schedule»).

b) *Ammissibilità*

(108) Tale regime è un sistema di tassazione del reddito sulla base del fatturato relativo alle esportazioni ed è accessibile a tutti gli esportatori al momento della realizzazione dei proventi sulla vendita di merci.

c) *Applicazione pratica*

(109) Una banca autorizzata effettua una ritenuta alla fonte dell'1 % sul valore dell'operazione di esportazione al momento dell'incasso dei proventi in valuta estera, indipendentemente dal profitto della società. Invece sul reddito imponibile delle società, derivante da attività nazionali, è applicabile un'aliquota d'imposta del 35 %.

(110) Questa ritenuta applicata direttamente ai proventi in valuta estera deve essere considerata un'imposta finale sul reddito derivante dalle operazioni di esportazione. Nessuna detrazione è autorizzata per le spese legate alla realizzazione del fatturato all'esportazione.

d) *Risultati dell'inchiesta*

(111) Dall'inchiesta è emerso che nella pratica il regime fornisce un trattamento fiscale speciale e vantaggioso per gli esportatori. Nonostante la parte delle spese legate al fatturato realizzato all'esportazione non possa essere detratta, l'esigua aliquota fiscale pari all'1 % del fatturato totale all'esportazione costituisce un regime fiscale vantaggioso in rapporto al regime fiscale normale in cui un'aliquota più elevata (35 %) è applicata al reddito normale, a condizione che i profitti provenienti dalle esportazioni siano soggetti ad un'aliquota inferiore a quella applicata sulle vendite nazionali. L'unico produttore esportatore che ha collaborato ha ottenuto benefici in virtù del regime d'imposta finale.

e) *Conclusioni*

(112) Nella misura in cui il regime fiscale genera profitti poiché le esportazioni sono soggette ad un'aliquota inferiore rispetto alle vendite nazionali, questo regime è considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, cioè una rinuncia ad entrate della pubblica amministrazione che ha conferito un vantaggio alla società beneficiaria.

(113) Inoltre, tale sovvenzione può essere considerata specifica ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, in quanto è subordinata all'andamento delle esportazioni.

(114) Di conseguenza, la sovvenzione è considerata compensabile.

f) Calcolo dell'importo della sovvenzione

(115) L'importo della sovvenzione compensabile è calcolato in termini di benefici conferiti al beneficiario e dei quali si è constatata l'esistenza durante il PI. Il vantaggio conferito al beneficiario è considerato equivalente all'importo totale dell'imposta dovuta in funzione del reddito legato ai proventi soggetti al regime d'imposta finale (esportazioni) previa detrazione dell'imposta pagata a titolo di regime d'imposta finale (1 % del fatturato all'esportazione). Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione (numeratore) è stato ripartito in base al fatturato totale relativo alle esportazioni durante il PI, in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.

(116) Il tasso di sovvenzione accertato per il produttore esportatore riguardo a questo regime durante il PI ammonta all'1,95 %.

V. Regime di finanziamento delle esportazioni a tasso fisso a lungo termine («Export Long-Term Fixed Rate Financing Scheme — LTF-EOP»)

(117) L'obiettivo del finanziamento a lungo termine dei progetti orientati all'esportazione è quello di consentire, alle istituzioni finanziarie che ne possiedono i requisiti, di fornire mezzi di finanziamento a condizioni vantaggiose per l'importazione di macchinari, impianti, attrezzature e dei relativi accessori.

a) Base giuridica

(118) Le basi giuridiche sono definite alla sezione 17, paragrafo 2, lettera a), alla sezione 17, articolo 4, lettera c) e alla sezione 22 in combinato disposto con la sezione 17, paragrafo 2, lettera d) della legge del 1965 della Banca centrale del Pakistan («State Bank of Pakistan Act»). I dettagli del presente regime sono definiti nella circolare n. 14, del 18 maggio 2004, della Banca centrale del Pakistan (State Bank of Pakistan - SBP).

b) Ammissibilità

(119) Come esplicitamente precisato nella circolare n. 14, del 18 maggio 2004, della SBP, le società che esportano direttamente o indirettamente almeno il 50 % della loro produzione annua hanno diritto ad un finanziamento nel quadro del regime in esame.

c) Applicazione pratica

(120) Gli istituti finanziari partecipanti, approvati per questo regime, sono quelli che soddisfano i requisiti definiti dalla SBP in materia di adeguatezza patrimoniale. Tali istituti possono fornire a chi ne fa richiesta un finanziamento a lungo termine fino a 7 anni e mezzo.

(121) I crediti forniti alle società possono essere utilizzati a diversi scopi (ammodernamento degli stabilimenti, acquisto di macchinari e impianti fabbricati a livello locale, importazione di macchinari, ecc.).

(122) Le banche sono autorizzate ad addebitare tassi fino al 3 % superiori rispetto ai tassi pubblicati dalla SBP. I tassi di interesse per il finanziamento nel quadro di questo regime sono calcolati in rapporto ai rendimenti medi ponderati dei buoni del tesoro a 12 mesi e sulle obbligazioni di stato pakistane a 3 e 5 anni, in funzione del periodo di finanziamento.

(123) Dopo l'erogazione del prestito, le banche possono rivolgersi all'ufficio competente della SBP per ottenere un rifinanziamento dell'importo erogato per il prestito.

d) Risultati dell'inchiesta

(124) Benché questo regime sia terminato nel giugno 2007, l'unico produttore esportatore che ha collaborato continua a beneficiarne, dato che si tratta di un finanziamento a lungo termine e che i benefici sono stati concessi nell'aprile 2005 per un periodo di 7 anni e mezzo.

(125) Nel quadro di questo regime la SBP definisce in modo vincolante i massimali dei tassi di interesse applicabili ai prestiti a lungo termine.

(126) Gli esportatori possono così ottenere prestiti a lungo termine a tassi di interesse preferenziali rispetto a quelli applicati ai crediti commerciali ordinari, stabiliti esclusivamente a condizioni di mercato.

e) Conclusione

(127) Il regime deve essere considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, in quanto costituisce un provvedimento pubblico che prevede l'intervento di un ente pubblico (ovvero la SBP), che fa quindi parte della pubblica amministrazione, che dà istruzioni alle banche commerciali di eseguire le funzioni di cui all'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto i) (ovvero il trasferimento diretto di fondi sotto forma di prestiti). Alla società beneficiaria è concesso un beneficio sotto forma di tassi di interesse preferenziali.

(128) In tale contesto è necessario sottolineare che la SBP rientra nella definizione di «pubblica amministrazione» conformemente all'articolo 2, lettera b), del regolamento di base. Essa è infatti interamente di proprietà pubblica e persegue obiettivi di ordine pubblico. La SBP svolge infatti tutte le funzioni attribuite alle banche centrali, compresa l'emissione di banconote, la regolamentazione e la vigilanza del sistema finanziario; essa agisce come banca delle banche, prestatore di ultima istanza, banca del governo ed è responsabile della politica monetaria, della gestione del debito pubblico e della politica di cambio, dello sviluppo del quadro finanziario, dell'istituzionalizzazione dei risparmi e degli investimenti, di fornire opportunità di formazione ai banchieri e credito ai settori prioritari.

(129) Considerando quanto sopra esposto, la sovvenzione può essere considerata specifica ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, poiché la legislazione stessa prevede esplicitamente nei criteri di ammissibilità che una sovvenzione sia condizionata all'andamento delle esportazioni.

(130) Di conseguenza, la sovvenzione è considerata compensabile.

f) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(131) L'importo della sovvenzione compensabile è calcolato in termini di benefici conferiti al beneficiario e dei quali è constatata l'esistenza durante il PI. Conformemente all'articolo 6, lettera b), del regolamento di base, il vantaggio per il beneficiario è stabilito calcolando la differenza tra il massimale del tasso di credito imposto dalla banca centrale (SBP) e i tassi di credito commerciali applicabili.

(132) Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione (numeratore) è stato ripartito in base al fatturato relativo alle esportazioni del prodotto in esame durante il PI, in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.

(133) Il tasso di sovvenzione accertato per il produttore esportatore riguardo a questo regime durante il PI ammonta allo 0,60 %.

VI. Regime di finanziamento delle esportazioni («Export Finance Scheme — EFS») della Banca centrale del Pakistan («State Bank of Pakistan»)

(134) Nel quadro del finanziamento a breve termine in virtù di questo regime, le banche commerciali forniscono agli esportatori agevolazioni per le esportazioni di tutti i beni manifatturieri. Questo regime fornisce in primo luogo capitale circolante a breve termine per un periodo massimo di 180 giorni.

a) *Base giuridica*

(135) Le basi giuridiche sono definite alla sezione 17, paragrafo 2, lettera a), alla sezione 17, paragrafo 4, lettera c) e alla

sezione 22 in combinato disposto con la sezione 17, articolo 2, lettera d) della legge del 1965 della Banca centrale del Pakistan («State Bank of Pakistan Act»). I dettagli del regime sono definiti nella circolare n. 35, del 28 settembre 2001 e nella circolare n. 44, del 17 dicembre 1998, della SBP.

b) *Ammissibilità*

(136) Qualsiasi esportatore può beneficiare di questo regime facendo domanda a una banca commerciale e soddisfacendo gli altri requisiti stabiliti dall'istituto finanziario. La decisione concernente il prestito è infatti presa dalla banca in virtù della propria politica creditizia approvata a livello interno.

c) *Applicazione pratica*

(137) Questo beneficio può essere accordato sia in rapporto alle operazioni di esportazione che in rapporto ai risultati pregressi all'esportazione.

(138) Per quanto concerne i benefici concessi in rapporto alle operazioni, la banca concede il finanziamento all'esportatore in presenza di un ordine fermo all'esportazione o di una lettera di credito all'esportazione per un periodo massimo di 180 giorni. Il finanziamento può essere concesso nella fase precedente alla spedizione per l'acquisto di fattori produttivi o la produzione dei beni da esportare. Anche nella fase successiva alla spedizione è possibile ottenere un finanziamento per i beni già spediti all'importatore all'estero per la durata della realizzazione dell'incasso all'esportazione o per un periodo di 180 giorni, secondo il periodo più breve.

(139) Per quanto concerne i benefici concessi in rapporto ai risultati pregressi, questo finanziamento rotativo è concesso all'esportatore per un valore fino al 50 % dei suoi risultati all'esportazione ottenuti l'anno precedente. Gli esportatori possono beneficiare di detto strumento per un periodo di 180 giorni. Il finanziamento ottenuto deve essere interamente ripagato.

d) *Risultati dell'inchiesta*

(140) Questo regime fornisce un finanziamento a breve termine all'esportazione offerto dalle banche commerciali a tassi di interesse preferenziali fissati dalla Banca centrale del Pakistan. L'unico produttore esportatore che ha collaborato ha beneficiato di detto regime sia per le vendite nazionali che per le vendite all'esportazione.

(141) I tassi di mark-up del presente regime sono stabiliti utilizzando come parametro di riferimento il rendimento medio ponderato dei buoni del tesoro pakistani a sei mesi.

(142) Gli esportatori possono così ottenere finanziamenti a tassi di interesse preferenziali rispetto a quelli applicati ai crediti commerciali ordinari a breve termine, stabiliti esclusivamente a condizioni di mercato.

e) *Conclusioni*

- (143) Il regime è considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, in quanto fornisce un contributo finanziario sotto forma di un provvedimento pubblico che prevede l'intervento di un ente pubblico (ovvero la SBP), che dà istruzioni alle banche commerciali di assolvere le funzioni di cui all'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto i) (ovvero il trasferimento diretto di fondi sotto forma di prestiti). Alla società beneficiaria è concesso un beneficio sotto forma di tassi di interesse preferenziali.
- (144) Considerando quanto sopra esposto, la sovvenzione può essere considerata specifica ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, poiché la legislazione stessa prevede esplicitamente nei criteri di ammissibilità che una sovvenzione sia condizionata all'andamento delle esportazioni.
- (145) Di conseguenza, la sovvenzione è considerata compensabile.

f) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

- (146) L'importo della sovvenzione compensabile è calcolato in termini di benefici conferiti al beneficiario e dei quali si è constatata l'esistenza durante il PI. Conformemente all'articolo 6, lettera b), del regolamento di base, il vantaggio per il beneficiario è stabilito calcolando la differenza tra il massimale del tasso di credito imposto dalla banca centrale (SBP) e i tassi di credito commerciali applicabili.
- (147) Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione (numeratore) è stato ripartito in base al fatturato relativo alle esportazioni durante il PI, in quanto la sovvenzione è stata assegnata in base all'andamento delle esportazioni e non in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.
- (148) Il tasso di sovvenzione accertato per il produttore esportatore riguardo a questo regime durante il PI ammonta al 2,22 %.

VII. Finanziamenti in virtù della circolare F.E. n. 25 della Banca centrale del Pakistan

- (149) Questo regime garantisce un finanziamento a breve termine per l'esportazione e l'importazione concesso da banche commerciali a tassi di interesse preferenziali fissati dalla Banca centrale del Pakistan.

a) *Base giuridica*

- (150) Questo finanziamento è regolamentato dalla circolare F.E. n. 25 del 20 giugno 1998, modificata dalla circolare F.E. n. 05 del 23 agosto 2002.

b) *Ammissibilità*

- (151) Qualsiasi esportatore e importatore può beneficiare di detto finanziamento a breve termine.

c) *Applicazione pratica*

- (152) Nel quadro di questo regime le banche sono autorizzate ad utilizzare/investire i loro depositi in dollari per finanziare importatori ed esportatori. Il prestito è anticipato dai finanziamenti interbancari/depositi in dollari ed è denominato in dollari, ma erogato in rupie. Il finanziamento effettuato in virtù della circolare F.E. n. 25 («F.E. 25») è concesso dalle banche su presentazione di prove di operazioni commerciali.
- (153) Come indicato nella circolare F.E. n. 05 del 23 agosto 2002, in caso di prestito a un esportatore è possibile adeguare l'incasso in valuta estera dell'esportazione nel rimborso del prestito e del relativo profitto/interesse solo se l'esportatore ha ceduto l'intero ricavato del prestito a una banca contro pagamento in rupie. Il prestito commerciale nel quadro del regime di cui alla F.E. 25 è interamente autoliquidante a partire dai proventi dell'esportazione.

- (154) Come illustrato nella circolare F.E. n. 05, del 23 agosto 2002, il finanziamento per le importazioni può essere autorizzato soltanto dalla data di effettiva esecuzione dei pagamenti all'importazione in divisa estera creando un prestito in divisa estera a beneficio dell'importatore. La durata massima di tali prestiti non deve superare i sei mesi a decorrere dalla data di erogazione all'importatore.

d) *Risultati dell'inchiesta*

- (155) Questo regime fornisce un finanziamento a breve termine all'esportazione offerto dalle banche commerciali a tassi di interesse preferenziali fissati dalla Banca centrale del Pakistan.
- (156) L'interesse/il mark-up per questo finanziamento è stabilito utilizzando come parametro di riferimento il tasso LIBOR più uno spread applicato dalle banche.
- (157) Gli esportatori possono così ottenere finanziamenti a tassi di interesse preferenziali rispetto a quelli applicati ai crediti commerciali ordinari a breve termine, stabiliti esclusivamente a condizioni di mercato.

e) *Conclusioni*

- (158) Il regime è considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto iv), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, in quanto fornisce un contributo finanziario sotto forma di un provvedimento pubblico che prevede l'intervento di un ente pubblico (ovvero la SBP), che dà istruzioni alle banche commerciali di assolvere le funzioni di cui all'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto i) (ovvero il trasferimento diretto di fondi sotto forma di prestiti). Alla società beneficiaria è concesso un beneficio sotto forma di tassi di interesse preferenziali.

(159) Considerando quanto sopra esposto, la sovvenzione può essere considerata specifica ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 4, lettera a), del regolamento di base, poiché la legislazione stessa prevede esplicitamente nei criteri di ammissibilità che una sovvenzione sia condizionata all'andamento delle esportazioni.

(160) Di conseguenza, la sovvenzione è considerata compensabile.

f) *Calcolo dell'importo della sovvenzione*

(161) L'importo della sovvenzione compensabile è calcolato in termini di benefici conferiti al beneficiario e dei quali si è constatata l'esistenza durante il PI. Conformemente all'articolo 6, lettera b), del regolamento di base, il vantaggio per il beneficiario è stabilito calcolando la differenza tra il massimale del tasso di credito imposto dalla banca centrale (SBP) e i tassi di credito commerciali applicabili.

(162) Conformemente all'articolo 7, paragrafo 2, del regolamento di base, il valore della sovvenzione (numeratore) è stato ripartito in base al fatturato relativo alle esportazioni durante il PI, in quanto la sovvenzione è subordinata all'andamento delle esportazioni e non è stata accordata in riferimento ai quantitativi fabbricati, prodotti, esportati o trasportati.

(163) Il tasso di sovvenzione accertato per il produttore esportatore riguardo a questo regime durante il PI ammonta allo 0,06 %.

3.2.2. *Importo delle sovvenzioni compensabili*

(164) Per l'unico produttore esportatore pakistano che ha collaborato all'inchiesta, l'importo provvisorio ad valorem delle sovvenzioni compensabili, conformemente alle disposizioni del regolamento di base, è del 9,79 %.

3.3. Emirati Arabi Uniti (EAU)

(165) In base alle informazioni contenute nella denuncia e alle risposte al questionario, la Commissione ha esaminato i programmi seguenti, che avrebbero comportato la concessione di sovvenzioni da parte della pubblica amministrazione:

I. legge federale n. 1 del 1979

II. zona di libero scambio

3.3.1. *Regimi specifici*

I. *Legge federale n. 1 del 1979*

(166) Questo regime consente l'importazione in esenzione dei dazi di materie prime, materiale di imballaggio e beni strumentali a tasso zero.

a) *Base giuridica*

(167) Il regime si basa sulla legge federale n. 1 del 1979, in materia di organizzazione degli affari industriali (Organising Industrial Affairs).

b) *Ammissibilità*

(168) Per beneficiare dei vantaggi di cui alla legge federale summenzionata, è necessario ottenere una licenza industriale rilasciata dal ministero delle Finanze e dell'industria.

(169) Conformemente all'articolo 8 della legge federale, le licenze per la costituzione di un progetto industriale possono essere concesse solo ai cittadini degli EAU o a società in cui la partecipazione locale al capitale sia pari o superiore al 51 %, a condizione che l'amministratore delegato sia un cittadino degli EAU o il consiglio di amministrazione sia costituito in maggioranza da cittadini degli EAU.

(170) Detta legge federale prevede inoltre una serie di altri requisiti di ammissibilità che le parti sono tenute a soddisfare. Il capitale fisso non deve essere inferiore a 250 000 dirham, il numero di dipendenti non deve essere inferiore a 10, l'utilizzo di forza motrice deve superare i 5 cavalli vapore (articolo 2). Inoltre il 25 % dei dipendenti deve essere costituito da risorse umane nazionali, ma il ministero può decidere una deroga o una riduzione di tale percentuale (articolo 33). Conformemente all'articolo 13, la domanda per un progetto industriale deve essere esaminata alla luce di quanto segue: progetto industriale rientrante nel programma di sviluppo industriale del paese e nell'accordo stipulato con i paesi arabi, bisogni di consumo locali. Per i progetti che soddisfano i requisiti di cui all'articolo 13 e che sono competitivi e orientati alle esportazioni, l'articolo 21 prevede una priorità speciale nella concessione di privilegi.

(171) Sulla base della domanda e della relativa documentazione fornita, un comitato competente del ministero delle Finanze e dell'industria raccomanda al ministro di approvare o respingere la domanda. Conformemente all'articolo 12 della legge federale n. 1, il ministro può decidere di concedere o non concedere la licenza.

c) *Applicazione pratica*

(172) Per rientrare nell'ambito di applicazione del regime in esame, il richiedente deve rispettare la seguente procedura: la domanda di licenza industriale deve essere presentata al ministero delle Finanze e dell'industria; il ministero deve concedere la licenza industriale; le importazioni in esenzione dei dazi devono essere approvate mediante domanda on-line.

(173) Il ministero competente ha istituito un sistema industriale elettronico («Electronic Industrial System – EIS») per questo regime e ha pubblicato un manuale dell'utilizzatore che fornisce indicazioni per l'utilizzo del regime. L'EIS

è un sistema on-line realizzato dal ministero. Da una parte, consente agli utilizzatori di accedere direttamente alla loro rispettiva licenza. Dall'altra, permette al dipartimento dello sviluppo industriale del ministero di controllare globalmente il regime e l'utilizzo dei benefici da parte delle società.

- (174) Ogni utilizzatore del regime dispone di un accesso riservato all'EIS che gli permette di consultare l'elenco delle materie prime utilizzate nei processi di produzione della sua fabbrica (nome dell'articolo, codice SA, unità di misura, saldo totale - ovvero la quantità dell'articolo - e saldo residuo - ovvero la quantità residua dell'articolo per cui la società può ottenere un'esenzione dei dazi). Per ogni operazione di importazione è necessario effettuare una domanda on-line al fine di ottenere un codice speciale che permette di sdoganare i prodotti in esenzione dei dazi. Il dipartimento dello sviluppo industriale può respingere una domanda di esenzione per le materie prime se la quantità richiesta è superiore al saldo residuo di tale articolo. L'esenzione può essere anche essere rifiutata per beni strumentali non inclusi nel progetto industriale. In quest'ultimo caso la decisione è basata sulle informazioni comunicate dalla società nel corso della prima registrazione al regime. In caso di rifiuto la società può consultare nel sistema tutti i dettagli e i motivi del rifiuto e agire di conseguenza per fornire i chiarimenti richiesti.

d) Risultati dell'inchiesta

- (175) Durante la visita di verifica si è constatato che l'unico produttore esportatore che ha collaborato beneficia di un'esenzione generale dei dazi sull'importazione di materie prime, materiale di imballaggio e beni strumentali senza nessuna condizione quale ad esempio l'esportazione successiva del prodotto finale. Nessuna legge o regolamento a livello federale o locale obbliga la società a tenere un qualsiasi registro per i controlli successivi effettuati dalle autorità competenti.
- (176) Benché la società debba presentare domande on-line attraverso l'EIS per importare in esenzione dei dazi, non si sono trovate direttive generali che mostrino su quale base le domande siano accettate o respinte.
- (177) Le autorità concedenti inoltre non conoscono il consumo reale dei beni importati in esenzione dei dazi. Solo il consumo teorico è dichiarato dalla società nel sistema industriale elettronico. A partire dalla prima registrazione al sistema, infatti, i controlli delle autorità concedenti avvengono soltanto per via elettronica. Non sono stati forniti elementi di prova che dimostrino che i volumi di materiale in entrata e in uscita siano controllati e verificati in tutti i casi dopo la prima iscrizione. Il governo degli EAU inoltre non ha applicato nessun sistema di verifica efficace. Le autorità hanno dichiarato di effettuare audit per mezzo dell'EIS e sulla base della documenta-

zione che tutte le società sono tenute a presentare ogni anno per il rinnovo delle licenze (informazioni concernenti la licenza industriale locale, i conti sottoposti a revisione contabile, i dati sulla produzione e sulle vendite, ecc.). Ciò avviene tuttavia esaminando le dichiarazioni annuali delle società e confrontandole con la loro prima iscrizione e non con la produzione effettiva. Nessuna informazione è stata infatti fornita per confermare che le autorità conoscono, in ogni fase della procedura, la resa effettiva dei fattori produttivi per quanto concerne l'unico produttore esportatore che ha collaborato e beneficia di questo regime.

e) Conclusione

- (178) Considerando quanto sopra esposto, il regime in questione è considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, poiché fornisce un contributo finanziario sotto forma di una rinuncia ad entrate della pubblica amministrazione e costituisce un chiaro vantaggio a favore della società beneficiaria poiché dà la possibilità di esenzione dai dazi all'importazione. In tale contesto è necessario notare che questo regime non può essere considerato un regime consentito di restituzione del dazio o di restituzione sostitutiva, poiché non è conforme alle norme di cui all'allegato I, in particolare alla lettera i), all'allegato II e all'allegato III del regolamento di base. Il governo degli EAU ha infatti indicato che negli EAU non esistono disposizioni concernenti la restituzione del dazio.
- (179) Inoltre, il regime è specifico ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base, poiché l'accesso è limitato a determinate società e non esistono criteri obiettivi che limitino l'accesso conformemente all'articolo 4, paragrafo 2, lettera b), del regolamento di base. Per quanto concerne la domanda on-line, in effetti, i criteri di ammissibilità dell'autorità concedente per scegliere i beneficiari del regime sono una combinazione di alcuni criteri chiari e obiettivi, benché discriminatori (le licenze possono essere concesse solo a cittadini degli EAU o a società in cui la partecipazione locale al capitale sia pari o superiore al 51 %, a condizione che l'amministratore delegato sia un cittadino degli EAU o il consiglio di amministrazione sia costituito in maggioranza da cittadini degli EAU, e il 25 % dei dipendenti deve essere costituito da risorse umane nazionali) e alcune condizioni non chiaramente definite (società con sede in zone determinate dalla pubblica amministrazione, rispondenza al programma di sviluppo industriale del paese e agli accordi stipulati con i paesi arabi, capacità di soddisfare i bisogni di consumo locali, competitività e orientamento all'esportazione). Nessuna norma chiarisce il ruolo del dipartimento dello sviluppo industriale menzionato solo nel manuale dell'utilizzatore pubblicato dal ministero e non nella legge federale che istituisce il regime.

(180) Vi sono inoltre elementi di prova secondo cui l'assegnazione delle sovvenzioni non è automatica. La legislazione stessa, secondo la quale opera l'autorità concedente, conferisce al ministro il potere di prendere la decisione finale riguardo alla concessione della licenza industriale senza l'obbligo di mostrare su quale base le domande possono essere accettate o respinte. Le autorità dispongono sempre di un potere discrezionale per concedere o rifiutare le esenzioni dei dazi richieste.

(181) Tenuto conto di quanto precede, la sovvenzione è considerata compensabile.

f) Calcolo dell'importo della sovvenzione

(182) L'importo della sovvenzione compensabile è calcolato in termini di benefici conferiti al beneficiario e dei quali si è constatata l'esistenza durante il PI, ovvero è l'importo complessivo dei dazi non pagati sulle importazioni di materie prime durante il PI. Tale importo della sovvenzione (numeratore) è stato ripartito sul fatturato complessivo delle vendite del prodotto in esame realizzato dalla società durante il PI.

(183) Il tasso di sovvenzione accertato durante il PI per l'unico produttore esportatore riguardo a questo regime ammonta al 5,02 %.

II. Zona di libero scambio (ZLS)

(184) Il produttore esportatore ha operato nel quadro del regime della zona di libero scambio di Ras Al Khaimah dal momento della propria costituzione fino al maggio 2008 e ha beneficiato dell'esenzione da dazi per le importazioni di beni strumentali.

a) Base giuridica

(185) Negli EAU non esiste alcuna legislazione federale che regolamenta la creazione e la gestione di una ZLS. Ogni emirato stabilisce la propria legislazione e le proprie norme e ha la responsabilità di sorvegliare le rispettive ZLS mediante i servizi doganali.

b) Ammissibilità

(186) Non esistono specifiche regole o limiti in materia di ammissibilità per fondare una società nella ZLS di Ras Al Khaimah. Tutte le società nazionali o interamente straniere possono stabilirsi nella ZLS.

c) Applicazione pratica

(187) I vantaggi principali legati alla costituzione di una società nella ZLS sono la possibilità di importare tutti gli articoli esenti da dazi (materie prime, materiali essenziali o ausiliari, prodotti intermedi, beni strumentali) e di decidere senza condizioni imposte dallo Stato in merito all'assetto azionario della società. I beni fabbricati nelle ZLS sono considerati originari degli EAU. Ciononostante, quando lasciano la ZLS per essere immessi sul mercato nazionale degli EAU sono considerati come prodotti stranieri, si

applicano cioè dazi di importazione per l'immissione in libera pratica.

(188) Benché una società situata in una ZLS benefici dell'esenzione dei dazi sulle importazioni e sulle esportazioni, al momento dell'importazione essa deve compilare le dichiarazioni doganali presso gli uffici doganali federali competenti. La società deve fornire all'amministrazione delle dogane una garanzia bancaria al punto d'entrata dell'importazione. I prodotti importati sono sdoganati dall'amministrazione doganale mediante una dichiarazione di uscita/entrata. Al ricevimento della merce al punto di entrata/importazione della ZLS, le autorità doganali competenti ispezionano i prodotti ricevuti e, se tutte le condizioni sono rispettate, approvano la dichiarazione di uscita/entrata. Tale dichiarazione, debitamente firmata dal punto di controllo doganale ricevente, deve essere rinviata alle autorità doganali del punto di entrata/importazione affinché la garanzia bancaria possa essere svincolata.

d) Risultati dell'inchiesta

(189) Durante la visita di verifica è stato constatato che non vi sono criteri concreti, normativi e pubblicamente disponibili che l'autorità concedente debba seguire nel decidere quali siano le società autorizzate a stabilirsi nella ZLS. Una società che intenda stabilirsi in tale zona deve presentare una domanda all'autorità dell'emirato Ras Al Khaimah ma non esistono leggi né linee guida che indichino su quale base la domanda possa essere accettata o respinta.

(190) Quanto all'esistenza di diverse ZLS negli EAU, dall'inchiesta è emerso che non esistono criteri normativi uniformi che regolamentino l'istituzione e la gestione di ZLS negli EAU. Non è stata fornita alcuna prova che dimostri che tutte le ZLS negli EAU operino secondo lo stesso quadro normativo e seguano le stesse norme operative. Sono emersi gravi dubbi anche in merito al diritto di stabilirsi nelle ZLS, ovvero in merito alla possibilità che tale diritto sia limitato in base al tipo di attività commerciale. Sulla base delle informazioni fornite appare infatti che determinate ZLS negli EAU sono esclusivamente destinate a specifiche tipologie di attività (ad esempio Duda Auto Free Zone, International Media Production Free Zone, Dubai Flower Centre Free Zone, ecc.).

(191) L'unico produttore esportatore che ha collaborato ha beneficiato dell'importazione di beni strumentali in esenzione dai dazi.

e) Conclusione

(192) Considerando quanto sopra esposto, il regime deve essere considerato una sovvenzione ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 1, lettera a), punto ii), e dell'articolo 3, paragrafo 2, del regolamento di base, in quanto fornisce un contributo finanziario sotto forma di una rinuncia ad entrate della pubblica amministrazione e costituisce un chiaro vantaggio a favore della società beneficiaria.

(193) Inoltre, il regime è specifico ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 2, lettera a), del regolamento di base, dato che i benefici sono accessibili solo alle società delle ZLS, ovvero l'accesso alla sovvenzione è limitato a società con sede in un determinato luogo operanti in un regime di libero scambio. Dall'inchiesta è inoltre emerso che la concessione dello status di ZLS negli EAU è discrezionale e non segue criteri obiettivi e neutri, come stabilito all'articolo 4, paragrafo 2, lettera b). In assenza di una legislazione federale in materia di creazione e gestione delle ZLS negli EAU, ogni autorità concedente dei sette emirati che costituiscono gli EAU concede l'accesso a una ZLS secondo le proprie norme. Poiché nell'emirato Ras Al Khaimah non sono disponibili leggi né linee guida, l'autorità competente decide discrezionalmente quali società possono stabilirsi nella ZLS.

(194) Inoltre, il beneficio derivante dall'importazione in esenzione dei dazi dei beni strumentali non può essere considerato un sistema consentito di restituzione del dazio poiché riguarda beni strumentali che non sono consumati nel processo produttivo e che quindi non rientrano nel campo d'applicazione dei regimi ammissibili di rimborso dei dazi, di cui all'allegato I, lettera i), del regolamento di base.

(195) Tenuto conto di quanto precede, la sovvenzione è considerata compensabile.

f) Calcolo dell'importo della sovvenzione

(196) Considerando che la società risulta insediata nella ZLS dal momento della sua creazione fino al maggio 2008 ma che la produzione di PET è cominciata nel settembre 2007 e che la società produceva, dal gennaio 2008, con una licenza industriale preliminare in virtù della legge federale n. 1 del 1979, la sovvenzione ottenuta durante il PI deve essere considerata come riguardante soltanto l'importazione dei beni strumentali in esenzione dei dazi.

(197) Conformemente all'articolo 7, paragrafo 3, del regolamento di base, il valore della sovvenzione è stato calcolato in base ai dazi doganali non pagati sui beni strumentali importati, ripartito su un periodo di 15 anni corrispondente al periodo minimo di ammortamento riscontrato in tutti e tre i paesi oggetto della presente inchiesta in relazione all'industria in questione. Conformemente alla prassi consolidata, tale valore, relativo al PI, è stato adeguato aggiungendo gli interessi maturati in tale periodo, affinché l'importo corrisponda al valore effettivo del vantaggio nel tempo. A tale scopo sono stati ritenuti adeguati i tassi d'interesse commerciali vigenti negli EAU nel PI.

(198) A norma dell'articolo 7, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base, il valore della sovvenzione (numeratore) così calcolato è stato ripartito sul fatturato complessivo delle

vendite durante il PI, in quanto il riconoscimento di questo vantaggio non è subordinato all'andamento delle esportazioni.

(199) Il tasso di sovvenzione accertato durante il PI per il produttore esportatore riguardo a questo regime ammonta allo 0,11 %.

3.3.2. Importo delle sovvenzioni compensabili

(200) Per l'unico produttore esportatore degli EAU che ha collaborato all'inchiesta, l'importo provvisorio ad valorem delle sovvenzioni compensabili, conformemente alle disposizioni del regolamento di base, è del 5,13 %.

4. PREGIUDIZIO

4.1. Produzione dell'Unione e industria dell'Unione

(201) Durante il PI il prodotto simile è stato fabbricato nell'Unione da 17 produttori. Si ritiene pertanto che l'attività produttiva di questi produttori costituisca la produzione dell'Unione ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, del regolamento di base.

(202) Di questi 17 produttori, 12 hanno collaborato all'inchiesta. Si è accertato che questi 12 produttori rappresentano una proporzione «maggioritaria», in questo caso superiore all'80 %, della produzione totale dell'Unione del prodotto simile. Essi costituiscono pertanto l'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 1, e dell'articolo 10, paragrafo 6, del regolamento di base e saranno di seguito denominati «industria dell'Unione». Gli altri produttori dell'Unione sono di seguito denominati «gli altri produttori dell'Unione». Questi ultimi non hanno attivamente sostenuto la denuncia né vi si sono opposti.

(203) Va osservato che il mercato UE del PET è caratterizzato da un numero relativamente elevato di produttori, che di norma appartengono a gruppi più grandi con sede al di fuori dell'UE. Il mercato è attualmente interessato da un processo di consolidamento che di recente ha comportato una serie di acquisizioni e chiusure. Dal 2009, ad esempio, sono stati chiusi gli impianti di produzione di PET di Tergal Fibers (Francia), Invista (Germania) e Artenius (Regno Unito), mentre Indorama ha acquisito gli impianti già di proprietà della Eastman nel Regno Unito e nei Paesi Bassi.

(204) Come illustrato al considerando 8, è stato selezionato un campione di cinque produttori individuali, che rappresentano il 65 % delle vendite di tutti i produttori dell'Unione che hanno collaborato. Una società non è stata in grado di fornire tutti i dati richiesti e il campione ha dovuto quindi essere ridotto a quattro società che rappresentano il 47 % delle vendite di tutti i produttori che hanno collaborato.

4.2. Consumo dell'Unione

- (205) Il consumo UE è stato determinato in base al volume delle vendite dell'industria dell'Unione sul mercato UE, ai dati Eurostat sul volume delle importazioni sul mercato UE e, per quanto riguarda gli altri produttori dell'Unione, procedendo a stime fondate sui dati della denuncia.
- (206) Il consumo dell'Unione del prodotto in esame è cresciuto dell'11 % tra il 2006 e il PI: più precisamente la domanda apparente è aumentata dell'8 % nel 2007, si è leggermente contratta (di 2 punti percentuali) tra il 2007 e il 2008 ed è aumentata di altri 5 punti percentuali tra il 2008 e il PI.

Tabella 1

	2006	2007	2008	PI
Consumo totale dell'UE (in tonnellate)	2 709 400	2 936 279	2 868 775	2 996 698
Indice (2006 = 100)	100	108	106	111

Fonte: risposte al questionario, dati Eurostat e denuncia.

4.3. Importazioni dai paesi interessati

a) Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni in esame

- (207) La Commissione ha esaminato se le importazioni di PET dall'Iran, dal Pakistan e dagli Emirati arabi uniti dovessero essere valutate cumulativamente in conformità all'articolo 8, paragrafo 3, del regolamento di base.
- (208) Per quanto riguarda le importazioni originarie degli EAU, dell'Iran e del Pakistan, l'inchiesta ha evidenziato margini di sovvenzione superiori alla soglia minima definita all'articolo 14, paragrafo 5, del regolamento di base, e un volume di importazioni oggetto di sovvenzioni da questi paesi, non trascurabile nell'accezione di cui all'articolo 10, paragrafo 9, del regolamento di base.
- (209) Quanto alle condizioni della concorrenza tra il prodotto simile e le importazioni dall'Iran, dal Pakistan e dagli Emirati arabi Uniti, dall'inchiesta è emerso che i produttori di questi paesi si avvalgono degli stessi canali di vendita e vendono a categorie di acquirenti simili. Sempre l'inchiesta ha rivelato inoltre un andamento crescente delle importazioni provenienti da tutti questi paesi nel periodo in esame.
- (210) Stante quanto precede, la Commissione conclude in via provvisoria che sono soddisfatti tutti i criteri di cui all'articolo 8, paragrafo 3, del regolamento di base, e che pertanto le importazioni dall'Iran, dal Pakistan e dagli Emirati arabi uniti debbano essere esaminate cumulativamente.

b) Volume delle importazioni in esame

- (211) Per quanto riguarda il prodotto in esame, il volume delle importazioni nell'UE oggetto di sovvenzioni è più che quintuplicato tra il 2006 e il PI, quando ha raggiunto il livello di 304 202 tonnellate. Più in particolare, le importazioni dai paesi interessati sono aumentate del 20 % tra il 2006 e il 2007, per poi aumentare ulteriormente di 270 punti percentuali nel 2008 rispetto al 2007 e ancora di 154 punti percentuali tra il 2008 e il PI.

Tabella 2

	2006	2007	2008	PI
Volume delle importazioni oggetto di sovvenzioni (tonnellate)	55 939	67 067	218 248	304 202
Indice (2006 = 100)	100	120	390	544
Quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni	2,1 %	2,3 %	7,6 %	10,2 %

Fonte: Eurostat.

c) Quota di mercato delle importazioni in esame

- (212) La quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti dai paesi interessati, pari al 2,1 % nel 2006, è progressivamente aumentata di 8 punti percentuali nel periodo in esame. Più precisamente è salita di 0,2 punti percentuali tra il 2006 e il 2007, di altri 5,3 punti percentuali tra il 2007 e il 2008 e di 2,6 punti percentuali tra il 2008 e il PI quando la quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni dai paesi interessati è stata del 10,2 %.
- (213) Va osservato che gli EAU, il cui ingresso sul mercato risale solo al 2007, sono riusciti comunque in breve tempo a conquistare una consistente quota di mercato.

d) Prezzi

i) Andamento dei prezzi

- (214) Il prezzo medio delle importazioni si è ridotto del 14 % nel periodo in esame, subendo il calo maggiore tra il 2008 e il PI; più precisamente, il prezzo medio è sceso dell'1 % nel 2007 e si è mantenuto intorno a quel livello nel 2008, per poi calare di altri 13 punti percentuali nel corso del PI.

Tabella 3

	2006	2007	2008	PI
Prezzo delle importazioni (EUR/t)	1 030	1 023	1 015	882
Indice (2006 = 100)	100	99	99	86

Fonte: Eurostat.

ii) Sottoquotazione del prezzo (*price undercutting*)

- (215) Viste le notevoli oscillazioni subite dai prezzi e dai costi del prodotto in esame nel corso del PI, i prezzi di vendita e i costi sono stati raccolti per trimestre e i calcoli dell'*undercutting* (vendita a prezzo inferiore) e dell'*underselling* (vendita a prezzo inferiore al prezzo non pregiudizievole) sono stati effettuati su base trimestrale.
- (216) Per esaminare l'*undercutting*, la media ponderata dei prezzi di vendita, adeguati a livello franco fabbrica, praticati dall'industria dell'Unione ad acquirenti indipendenti sul mercato UE, è stata confrontata alla corrispondente media ponderata dei prezzi CIF applicati al primo acquirente indipendente sul mercato UE sulle importazioni dai paesi interessati, con adeguamenti per tener conto dei costi successivi all'importazione e delle differenze di stadio commerciale.
- (217) Dal confronto è emerso che durante il PI il prezzo di vendita sul mercato UE del prodotto in esame originario degli EAU ed oggetto di sovvenzioni era del 3,9 % inferiore a quello dell'industria dell'Unione. I prezzi di vendita sul mercato UE dei prodotti originari dell'Iran ed oggetto di sovvenzioni erano del 3,2 % inferiori a quelli dell'industria dell'UE. I prezzi di vendita sul mercato UE dei prodotti originari del Pakistan ed oggetto di sovvenzioni erano dell'1,4 % inferiori a quelli dell'industria dell'UE. La media ponderata del margine di *undercutting* per i paesi interessati è stata del 3,2 % durante il PI.

4.4. Situazione dell'industria dell'Unione

- (218) Conformemente a quanto disposto dall'articolo 8, paragrafo 4, del regolamento di base, l'esame dell'impatto delle importazioni oggetto di sovvenzioni sull'industria dell'Unione ha comportato una valutazione di tutti i fattori e indici economici che possono aver influito sulla situazione dell'industria dell'Unione nel periodo in esame.

(219) Come in precedenza spiegato, è stato necessario ricorrere al campionamento a causa del gran numero di produttori dell'Unione. Ai fini dell'analisi del pregiudizio sono stati stabiliti due livelli di indicatori di pregiudizio:

- gli elementi macroeconomici (produzione, capacità di produzione, volume delle vendite, quota di mercato, crescita, occupazione, produttività, prezzi medi unitari, entità dei margini di dumping e superamento delle conseguenze di precedenti pratiche di dumping) sono stati valutati a livello dell'intera produzione dell'Unione sulla base delle informazioni raccolte presso i produttori che hanno collaborato e, per quanto concerne gli altri produttori dell'Unione, procedendo a una stima fondata sui dati contenuti nella denuncia;
- l'analisi degli elementi microeconomici (scorte, salari, redditività, utile sul capitale investito, flusso di cassa, capacità di reperire capitali e investimenti) è stata effettuata, relativamente ai produttori dell'Unione inseriti nel campione, sulla base delle informazioni da essi fornite.

4.4.1. Elementi macroeconomici

a) Produzione

(220) Tra il 2006 e il PI la produzione dell'Unione è diminuita del 4 %: più precisamente è aumentata del 5 % nel 2007 fino a circa 2 570 000 tonnellate, per poi però diminuire bruscamente di 10 punti percentuali nel 2008 rispetto al 2007; in seguito è leggermente risalita di un punto percentuale tra il 2008 e il PI, quando ha raggiunto il livello di 2 300 000 tonnellate.

Tabella 4

	2006	2007	2008	PI
Produzione (tonnellate)	2 439 838	2 570 198	2 327 169	2 338 577
Indice (2006 = 100)	100	105	95	96

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

b) Capacità di produzione e tasso di utilizzo degli impianti

(221) La capacità di produzione dei produttori dell'Unione è cresciuta del 15 % durante il periodo in esame, aumentando dell'1 % nel 2007, di altri 5 punti percentuali nel 2008 ed infine di altri 9 punti percentuali nel PI.

Tabella 5

	2006	2007	2008	PI
Capacità di produzione (tonnellate)	2 954 089	2 971 034	3 118 060	3 385 738
Indice (2006 = 100)	100	101	106	115
Utilizzo degli impianti	83 %	87 %	75 %	69 %
Indice (2006 = 100)	100	105	90	84

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

(222) L'utilizzo degli impianti, pari all'83 % nel 2006, è salito all'87 % nel 2007 per poi scendere però al 75 % nel 2008 attestandosi solo al 69 % nel PI. Il calo del tasso di utilizzo degli impianti nel 2008 e nel PI rispecchia il calo della produzione e l'aumento della capacità di produzione registrati nel periodo.

c) *Volume delle vendite*

- (223) Quanto al volume delle vendite effettuate dai produttori dell'Unione ad acquirenti indipendenti sul mercato dell'UE, si è registrata una modesta crescita nel periodo in esame. Nel 2007 le vendite sono aumentate del 5 %, ma l'anno successivo sono scese leggermente al di sotto del livello del 2006; infine nel PI il dato, pari a circa 2 100 000 tonnellate, è stato del 3 % inferiore a quello del 2006. Visto il volume contenuto delle scorte, l'andamento delle vendite rispecchia da vicino quello della produzione.

Tabella 6

	2006	2007	2008	PI
Vendite UE (in tonnellate)	2 202 265	2 318 567	2 171 203	2 133 787
Indice (2006 = 100)	100	105	99	97

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

d) *Quota di mercato*

- (224) Nel periodo in esame la quota di mercato dei produttori dell'Unione si è ridotta di 10 punti percentuali, passando dall'85 % nel 2006 al 75 % nel PI. Questa contrazione della quota di mercato è dovuta al fatto che nel periodo in esame le vendite dell'industria dell'Unione sono calate del 3 % nonostante un aumento dei consumi. Questo andamento decrescente è stato rilevato anche per i produttori dell'Unione inseriti nel campione.

Tabella 7

	2006	2007	2008	PI
Quota di mercato dei produttori dell'Unione	84,9 %	83,2 %	79,8 %	75,1 %
Indice (2006 = 100)	100	98	94	88

Fonte: risposte al questionario, denuncia e dati Eurostat.

e) *Crescita*

- (225) Tra il 2006 e il PI, mentre il consumo nell'Unione aumentava dell'11 %, il volume delle vendite effettuate dai produttori dell'Unione sul mercato UE è diminuito del 3 % e la loro quota di mercato si è ridotta di 10 punti percentuali. Parallelamente, nello stesso periodo, la quota di mercato delle importazioni oggetto di sovvenzioni è aumentata dal 2,1 % al 10,2 %. Si conclude pertanto che i produttori dell'Unione non hanno potuto in alcun modo beneficiare della crescita del mercato.

f) *Occupazione*

- (226) Per i produttori dell'Unione il calo dei livelli occupazionali è stato del 15 % tra il 2006 e il PI: il numero degli addetti, passato da 2 400 a 2 100 tra il 2006 e il 2007 con una contrazione sensibile del 13 %, è poi rimasto pressoché stabile allo stesso livello nel 2008 e nel PI. Il calo del 2007 è una conseguenza dei processi di ristrutturazione operati da una serie di produttori dell'UE.

Tabella 8

	2006	2007	2008	PI
Occupazione (numero di addetti)	2 410	2 100	2 060	2 057
Indice (2006 = 100)	100	87	85	85

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

g) *Produttività*

- (227) La produttività del lavoro dei produttori dell'Unione, in termini di produzione annua (in tonnellate) per addetto, è aumentata del 12 % nel periodo in esame. Questo dato, indice tra l'altro di un'accresciuta efficienza dei produttori dell'Unione, è dovuto al fatto che la produzione è diminuita più lentamente dell'occupazione. Il fenomeno è stato particolarmente evidente nel 2007 quando, a fronte dell'aumento della produzione e del contestuale calo dell'occupazione, la produttività è risultata del 21 % superiore a quella del 2006.

Tabella 9

	2006	2007	2008	PI
Produttività (t/addetto)	1 013	1 224	1 130	1 137
Indice (2006 = 100)	100	121	112	112

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

h) *Fattori che incidono sui prezzi di vendita*

- (228) Tra il 2006 e il 2008 i prezzi medi annui di vendita praticati dai produttori dell'Unione sul mercato UE ad acquirenti indipendenti sono rimasti stabili a circa 1 100 EUR la tonnellata. Nel PI il prezzo medio annuo di vendita è diminuito del 12 % a 977 EUR la tonnellata. Questo prezzo non riflette le oscillazioni mensili o addirittura giornaliere del prezzo del PET sul mercato europeo (e mondiale), ma viene ritenuto sufficiente per evidenziare l'andamento nel periodo in esame. I prezzi di vendita del PET seguono di norma l'andamento dei prezzi delle sue principali materie prime (fondamentalmente PTA e MEG), visto che queste ultime rappresentano fino all'80 % del costo totale del PET.

Tabella 10

	2006	2007	2008	PI
Prezzo unitario sul mercato UE (EUR/t)	1 110	1 105	1 111	977
Indice (2006 = 100)	100	100	100	88

Fonte: risposte al questionario e denuncia.

- (229) Come illustrato in precedenza, i prezzi di vendita delle importazioni oggetto di sovvenzioni dai paesi interessati sono risultati inferiori ai prezzi di vendita dell'industria dell'Unione.

i) *Entità del margine di sovvenzione e superamento delle conseguenze di precedenti pratiche di dumping e sovvenzioni*

- (230) Tenuto conto del volume, della quota di mercato e del prezzo delle importazioni dai paesi interessati, non si può considerare trascurabile l'incidenza dei margini effettivi di sovvenzione sull'industria dell'Unione. È opportuno ricordare che dal 2000 sono in vigore misure antidumping nei confronti delle importazioni di PET dall'India, dall'Indonesia, dalla Repubblica di Corea, dalla Malaysia, da Taiwan e dalla Thailandia e dal 2004 le stesse misure si applicano alla Repubblica popolare cinese. Dal 2000 si applicano inoltre misure compensative sulle importazioni dall'India. Dato che nel periodo oggetto della presente inchiesta la quota di mercato dell'industria dell'Unione si è ridotta e le sue perdite sono aumentate, non si registra alcun superamento delle conseguenze di precedenti pratiche di dumping e di sovvenzioni e si ritiene che la produzione dell'Unione resti vulnerabile all'effetto pregiudizievole di qualsiasi importazione oggetto di sovvenzioni sul mercato dell'Unione.

4.4.2. Elementi microeconomici

a) Scorte

- (231) Il livello delle scorte finali dei produttori inseriti nel campione è diminuito del 22 % tra il 2006 e il PI. Esse rappresentano meno del 5 % della produzione annua e quindi ai fini dell'analisi del pregiudizio questo indicatore è scarsamente pertinente.

Tabella 11

Campione	2006	2007	2008	PI
Scorte finali (tonnellate)	61 374	57 920	46 951	47 582
Indice (2006 = 100)	100	94	77	78

Fonte: risposte al questionario.

b) Salari

- (232) Il costo annuo del lavoro è aumentato dell'11 % tra il 2006 e il 2007, per poi diminuire di 2 punti percentuali nel 2008 rispetto al 2007 e di altri 9 punti percentuali nel PI rispetto al 2008, attestandosi allo stesso livello del 2006. Nel complesso il costo del lavoro è quindi rimasto stabile.

Tabella 12

Campione	2006	2007	2008	PI
Costo annuo del lavoro (EUR)	27 671 771	30 818 299	30 077 380	27 723 396
Indice (2006 = 100)	100	111	109	100

Fonte: risposte al questionario.

c) Redditività e utile sul capitale investito

- (233) Durante il periodo in esame la redditività delle vendite del prodotto simile ad acquirenti indipendenti effettuate sul mercato UE dai produttori inseriti nel campione, espressa in termini di percentuale delle vendite nette, è rimasta negativa registrando addirittura una diminuzione dal -6,9 % al -7,5 %. Quanto alla redditività dei produttori inseriti nel campione, essa è migliorata nel 2007: -1,5 % soltanto è il dato delle perdite nette espresso in percentuale delle vendite nette. Successivamente però le perdite si sono nettamente aggravate: -9,3 % nel 2008. Nel corso del PI la situazione è leggermente migliorata.

Tabella 13

Campione	2006	2007	2008	PI
Redditività UE (% delle vendite nette)	-6,9 %	-1,5 %	-9,3 %	-7,5 %
Indice (2006 = -100)	-100	-22	-134	-108
Utile sul capitale investito (in % del valore contabile netto degli investimenti)	-9,6 %	-3,1 %	-16,8 %	-12,3 %
Indice (2006 = -100)	-100	-32	-175	-127

Fonte: risposte al questionario.

- (234) L'utile sul capitale investito, espresso in percentuale del valore contabile netto degli investimenti, ha seguito nel complesso l'andamento della redditività: da -9,6 % nel 2006 è passato a -3,1 % nel 2007. Nel 2008 è sceso a -16,8 % e nel PI è di nuovo salito a -12,3 %. Complessivamente l'utile sul capitale investito è rimasto negativo, perdendo altri 2,7 punti percentuali nel periodo in esame.

d) *Flusso di cassa e capacità di reperire capitali*

- (235) Nel 2006 il flusso di cassa netto delle attività operative è stato negativo: 18,5 milioni di EUR. Nel 2007 si è registrato un consistente miglioramento, con un dato positivo di 19,5 milioni di EUR; nel 2008 però il flusso di cassa ha subito un grave peggioramento (-42 milioni di EUR) prima di attestarsi su -11 milioni di EUR nel PI. Nel complesso il flusso di cassa è migliorato nel periodo in esame pur rimanendo negativo.
- (236) Non sono emersi elementi che facciano ritenere che l'industria dell'Unione abbia avuto difficoltà a reperire capitali, e ciò in ragione del fatto che alcuni produttori fanno parte di gruppi più grandi.

Tabella 14

Campione	2006	2007	2008	PI
Flusso di cassa (in EUR)	- 18 453 130	19 478 426	- 42 321 103	- 11 038 129
Indice (2006 = 100)	- 100	206	- 229	- 60

Fonte: risposte al questionario.

e) *Investimenti*

- (237) Gli investimenti annui che le società inserite nel campione hanno realizzato per la produzione del prodotto simile sono diminuiti del 34 % tra il 2006 e il 2007, di altri 59 punti percentuali tra il 2007 e il 2008, subendo un ulteriore leggero decremento nel PI rispetto al 2008. Complessivamente gli investimenti sono diminuiti del 96 % durante il periodo in esame. L'acquisto di nuove linee di produzione nel 2006 e 2007 per aumentare la capacità produttiva può in parte spiegare il sensibile calo degli investimenti.

Tabella 15

Campione	2006	2007	2008	PI
Investimenti netti (in EUR)	98 398 284	64 607 801	6 537 577	4 298 208
Indice (2006 = 100)	100	66	7	4

Fonte: risposte al questionario.

4.5. Conclusioni relative al pregiudizio

- (238) Dall'analisi dei dati macroeconomici emerge una diminuzione della produzione e delle vendite dei produttori dell'Unione nel corso del periodo in esame. Il calo registrato, pur non rilevante in sé, va visto nel quadro dell'aumento della domanda tra il 2006 e il PI, che ha visto un calo al 75 % della quota di mercato dei produttori dell'Unione, con una contrazione di 10 punti percentuali.

- (239) Nello stesso periodo gli indicatori microeconomici pertinenti evidenziano un netto peggioramento della situazione economica dei produttori dell'Unione inseriti nel campione. La redditività e l'utile sul capitale investito, sempre negativi, sono entrambi ulteriormente diminuiti tra il 2006 e il PI. Anche l'andamento del flusso di cassa, pur migliorando, è rimasto negativo nel PI.
- (240) Alla luce di quanto sopra esposto si conclude in via provvisoria che l'industria dell'Unione ha subito un pregiudizio notevole ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 4, del regolamento di base.

5. NESSO DI CAUSALITÀ

5.1. Introduzione

- (241) A norma dell'articolo 8, paragrafi 5 e 6, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato se le importazioni oggetto di sovvenzioni abbiano arrecato all'industria dell'Unione un pregiudizio tale da potersi definire grave. Sono stati altresì esaminati i fattori noti, diversi dalle importazioni oggetto di sovvenzioni, che nello stesso periodo avrebbero potuto arrecare un pregiudizio all'industria dell'Unione, in modo da non attribuire alle importazioni oggetto di sovvenzioni l'eventuale pregiudizio causato da questi altri fattori.

5.2. Effetti delle importazioni sovvenzionate

- (242) Tra il 2006 e il PI il volume delle importazioni oggetto di sovvenzioni del prodotto in esame è più che quintuplicato, raggiungendo le 304 200 tonnellate e la quota di mercato corrispondente è cresciuta di circa 8 punti percentuali (passando dal 2,1 % al 10,2 %). Nello stesso periodo la quota di mercato dell'industria dell'Unione si è ridotta di circa 10 punti percentuali (scendendo dall'84,9 % al 72,1 %). Il prezzo medio di queste importazioni è diminuito tra il 2006 e il PI ed è rimasto inferiore al prezzo medio dei produttori dell'Unione.
- (243) Come illustrato al considerando 217, il prezzo delle importazioni oggetto di sovvenzioni è risultato in media più basso del 3,2 % rispetto a quello dei produttori dell'Unione. L'*undercutting*, pur inferiore al 4 %, non può essere considerato trascurabile, visto che il PET è un prodotto di base e la concorrenza avviene principalmente a livello di prezzo.
- (244) L'esportatore iraniano ha affermato che le importazioni di PET originarie dell'Iran non avrebbero potuto causare un pregiudizio grave all'industria dell'Unione poiché tali livelli di importazione erano solo marginalmente superiori alla soglia minima. Durante il PI, tuttavia, le importazioni originarie dell'Iran, corrispondenti ad una quota di mercato dell'1,9 %, erano superiori alla soglia minima specificata nel regolamento di base. I prezzi delle importazioni dall'Iran sono risultati inoltre più bassi rispetto ai prezzi di vendita dell'industria dell'UE. L'argomentazione sollevata dall'esportatore iraniano è pertanto respinta.
- (245) Visto che i prezzi delle importazioni dai paesi interessati sono risultati più bassi di quelli dell'industria dell'UE, si ritiene che le importazioni oggetto di sovvenzioni abbiano esercitato una pressione al ribasso sui prezzi impedendo all'industria dell'Unione di mantenere i prezzi di vendita al livello necessario per coprire i costi e conseguire un utile. La valutazione è quindi che esista un nesso di causalità tra queste importazioni e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.3. Effetto di altri fattori

5.3.1. Attività di esportazione dell'industria dell'Unione

- (246) Secondo una parte interessata l'eventuale pregiudizio sarebbe stato dovuto alle scarse attività di esportazione dei produttori dell'Unione. Come si evince dalla tabella seguente, il volume delle esportazioni dell'industria dell'Unione è aumentato dell'11 % nel periodo in esame, durante il quale i prezzi all'esportazione sono invece diminuiti del 10 %. Di conseguenza il valore delle vendite all'esportazione è rimasto stabile nel periodo in esame. Non vi sono pertanto elementi per affermare che l'andamento delle esportazioni abbia contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

Tabella 16

Industria dell'Unione	2006	2007	2008	PI
Vendite all'esportazione (tonnellate)	25 677	24 103	23 414	28 504
<i>Indice (2006 = 100)</i>	100	94	91	111
Vendite all'esportazione (in EUR)	28 473 679	27 176 204	25 109 209	28 564 676
<i>Indice (2006 = 100)</i>	100	95	88	100
Prezzo delle esportazioni (EUR/t)	1 109	1 128	1 072	1 002

Fonte: risposte al questionario.

- (247) Un'altra parte interessata ha sostenuto che i prezzi dell'industria dell'Unione sul mercato UE fossero artificialmente elevati. Secondo la parte interessata, ciò sarebbe confermato dal fatto che i prezzi sul mercato UE si sono mantenuti stabili mentre i prezzi di vendita all'esportazione sono calati. Dall'inchiesta è però emerso che la media annua dei prezzi di vendita dell'industria dell'Unione sul mercato UE è diminuita del 12 % nel periodo in esame, parallelamente al calo dei prezzi all'esportazione registrato nello stesso periodo. L'argomentazione è pertanto respinta.

5.3.2. Importazioni da paesi terzi

a) Repubblica di Corea

- (248) Alla Repubblica di Corea si applicano dazi antidumping dal 2000. Due società coreane sono però assoggettate a un dazio nullo e dall'inchiesta è emerso che le importazioni dalla Repubblica di Corea restano a un livello elevato e sono aumentate in misura significativa nel corso del periodo in esame. Le importazioni dalla Corea sono cresciute di quasi il 150 % tra il 2006 e il PI e la quota di mercato corrispondente è salita dal 3,5 % nel 2006 al 7,7 % nel PI.

Tabella 17

	2006	2007	2008	PI
Volume delle importazioni dalla Corea del Sud (tonnellate)	94 023	130 994	177 341	231 107
<i>Indice (2006 = 100)</i>	100	139	189	246
Quota di mercato delle importazioni dalla Corea del Sud	3,5 %	4,5 %	6,2 %	7,7 %
Prezzo delle importazioni (EUR/t)	1 084	1 071	1 063	914

Fonte: Eurostat.

- (249) Il prezzo medio delle importazioni dalla Corea è rimasto in genere leggermente al di sotto dei prezzi medi dei produttori dell'Unione. I prezzi coreani sono però risultati superiori ai prezzi medi delle importazioni dai paesi interessati. Quindi, per quanto non si possa escludere che le importazioni dalla Repubblica di Corea abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, si è trattato solo di un'incidenza limitata, per cui non si può ritenere che esse abbiano interrotto il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di sovvenzioni dai paesi interessati e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

- (250) L'esportatore iraniano ha sostenuto che l'eventuale aumento delle importazioni iraniane sarebbe stato dovuto al calo delle importazioni sudcoreane e non avrebbe causato quindi danno ai produttori UE. Dai dati Eurostat emerge tuttavia che nel periodo in esame il volume delle importazioni da entrambi i paesi ha registrato un aumento costante e parallelo. Non si può quindi concludere che le importazioni originarie dell'Iran abbiano semplicemente sostituito le importazioni originarie della Corea del Sud.

b) *Altri paesi*

- (251) Le importazioni da altri paesi sono avvenute, in media, a prezzi molto superiori ai prezzi medi di vendita dei produttori dell'Unione e la loro quota di mercato si è ridotta nel periodo in esame. Pertanto queste importazioni non sono considerate una potenziale causa di pregiudizio per l'industria dell'Unione.

Tabella 18

	2006	2007	2008	PI
Volume delle importazioni da altri paesi (tonnellate)	259 438	296 418	185 286	210 772
<i>Indice (2006 = 100)</i>	100	114	71	81
Quota di mercato delle importazioni da altri paesi	9,6 %	10,1 %	6,5 %	7,0 %
Prezzo delle importazioni (EUR/t)	1 176	1 144	1 194	1 043

Fonte: Eurostat.

5.3.3. *Concorrenza esercitata dai produttori dell'Unione che non hanno collaborato*

- (252) Secondo quanto sostenuto da alcune parti interessate, il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sarebbe ascrivibile alla concorrenza esercitata dai produttori dell'Unione che non hanno collaborato. Sono cinque i produttori dell'Unione che non hanno collaborato al procedimento: di essi uno ha cessato la produzione già nel PI e altri due lo hanno fatto poco più tardi. La stima del volume delle vendite dei produttori che non hanno collaborato è stata calcolata sulla base dei dati contenuti nella denuncia. Dalle informazioni disponibili la quota di mercato di questi produttori nel periodo in esame risulta essersi ridotta, passando dal 20,5 % nel 2006 al 16 % nel PI. Dall'inchiesta non sono emersi elementi che dimostrino che il comportamento di questi produttori abbia fatto venir meno il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di sovvenzioni e il pregiudizio accertato per l'industria dell'Unione.

Tabella 19

Produttori UE che non hanno collaborato	2006	2007	2008	PI
Vendite UE (in tonnellate)	554 329	493 363	356 581	478 282
<i>Indice (2006 = 100)</i>	100	89	64	86
Quota di mercato	20,5 %	16,8 %	12,4 %	16,0 %

Fonte: denuncia.

5.3.4. *Crisi economica*

- (253) La crisi economico-finanziaria del 2008 ha determinato una crescita del mercato più lenta del previsto e di quanto in genere avvenuto nei primi anni del decennio, caratterizzati da tassi di crescita annui del 10 % circa. Nel 2008 si è per la prima volta registrato un calo della domanda di PET, che ha ovviamente avuto ripercussioni sull'andamento generale dell'industria dell'Unione.

- (254) L'effetto negativo della crisi economica e del calo della domanda è stato accentuato dalle maggiori importazioni oggetto di sovvenzioni dai paesi interessati, a prezzi inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. Quindi, anche se è possibile ritenere che la crisi economica abbia potuto contribuire al pregiudizio per il periodo che inizia con l'ultimo trimestre del 2008, ciò non riduce in alcun modo gli effetti pregiudizievoli che gli ingenti quantitativi di importazioni oggetto di sovvenzioni a basso prezzo hanno prodotto sul mercato dell'Unione nel periodo in esame. Anche in una situazione di vendite in calo, l'industria dell'Unione dovrebbe poter mantenere i prezzi a un livello accettabile e contenere così gli effetti negativi di un rallentamento della crescita dei consumi: ciò sarebbe però possibile solo in assenza di una concorrenza sleale sul mercato esercitata da importazioni a basso prezzo.
- (255) Inoltre la crisi economica non ha nulla a che vedere con il pregiudizio subito e già osservato prima dell'ultimo trimestre del 2008.
- (256) Si deve pertanto ritenere che la crisi economica abbia contribuito al pregiudizio dell'industria dell'Unione solo a decorrere dall'ultimo trimestre del 2008; inoltre la crisi, dato il suo carattere mondiale, non può essere considerata come una causa in grado di annullare il nesso di causalità tra il danno subito dall'industria dell'Unione e le importazioni oggetto di sovvenzioni dai paesi interessati.

5.3.5. Localizzazione geografica

- (257) Secondo quanto sostenuto da alcune parti interessate, l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sarebbe in primo luogo riconducibile all'infelice localizzazione di almeno una parte dei produttori dell'Unione (lontananza dai porti con conseguenti inutili costi di trasporto per le materie prime e il prodotto finale).
- (258) In merito alla tesi suddetta va ammesso che la localizzazione in un luogo non facilmente accessibile con mezzi di trasporto relativamente più economici presenta alcuni svantaggi a livello dei costi di consegna (consegna delle materie prime da parte dei fornitori e consegna del prodotto finale ai clienti). Tuttavia dall'inchiesta e dai dati sottoposti a verifica dei produttori dell'Unione inseriti nel campione (due ubicati vicino a un porto e altri due in zone interne) non è emersa alcuna correlazione significativa tra la localizzazione geografica e i risultati economici dei produttori dell'Unione. In effetti il pregiudizio rilevato ha interessato anche i produttori ubicati in prossimità di un porto.
- (259) La Commissione conclude pertanto che la localizzazione geografica non ha contribuito sostanzialmente al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione in misura notevole.

5.3.6. Integrazione verticale

- (260) Alcune parti interessate hanno sostenuto che l'eventuale pregiudizio subito dall'industria dell'Unione sarebbe riconducibile alla mancata integrazione verticale (per quanto attiene alla produzione di PTA) di molti produttori dell'Unione, con un conseguente notevole svantaggio sul piano dei costi rispetto agli esportatori integrati. Dai dati sottoposti a verifica dei produttori dell'Unione inseriti nel campione non è emersa alcuna correlazione significativa tra l'integrazione verticale della produzione di PTA e i risultati economici dei produttori dell'Unione.
- (261) La Commissione conclude pertanto che la mancata integrazione verticale della produzione di PTA non ha contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione.

5.4. Conclusioni in merito al nesso di causalità

- (262) La coincidenza temporale tra l'aumento delle importazioni oggetto di sovvenzioni provenienti dai paesi interessati, l'aumento delle quote di mercato e i prezzi inferiori constatati (*undercutting*), da un lato, e l'evidente deterioramento della situazione dei produttori dell'Unione, dall'altro, induce a concludere che le importazioni oggetto di sovvenzioni siano state la causa del grave pregiudizio subito dall'industria dell'Unione di cui all'articolo 8, paragrafo 5, del regolamento di base.
- (263) Sono stati analizzati altri fattori, i quali non risultano però aver determinato un'interruzione del nesso di causalità tra gli effetti delle importazioni oggetto di sovvenzioni e il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione. È possibile che le importazioni dalla Repubblica di Corea abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione, ma data la modesta differenza di prezzo tra queste importazioni e i prezzi sul mercato dell'Unione, si ritiene che esse non abbiano annullato il nesso di causalità stabilito in rapporto alle importazioni oggetto di sovvenzioni originarie dei paesi interessati. Non vi è alcuna prova che le importazioni da altri paesi terzi abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria dell'Unione: ciò in ragione della loro quota di mercato in diminuzione e dell'alto livello dei loro prezzi. Nessun altro fattore noto, e cioè l'andamento delle esportazioni dell'industria dell'Unione, la concorrenza di altri produttori dell'Unione, la crisi economica, la localizzazione geografica e la mancata integrazione verticale, ha contribuito al pregiudizio dell'industria dell'Unione in misura tale da interrompere il nesso di causalità.
- (264) Alla luce dell'analisi che precede, nella quale gli effetti di tutti gli altri fattori noti sulla situazione dell'industria dell'Unione sono stati debitamente distinti e separati dagli effetti pregiudizievoli delle importazioni oggetto di sovvenzioni, si conclude in via provvisoria che le importazioni originarie dei paesi interessati hanno causato un pregiudizio grave all'industria dell'Unione ai sensi dell'articolo 8, paragrafo 5, del regolamento di base.

6. INTERESSE DELL'UNIONE

- (265) In conformità dell'articolo 31 del regolamento di base la Commissione ha esaminato se, nonostante le conclusioni sulle sovvenzioni, sul pregiudizio e sul nesso di causalità, non vi fossero fondati motivi per concludere che nel caso di specie l'istituzione di misure fosse contraria all'interesse dell'Unione. A tal fine, secondo quanto prevede l'articolo 31, paragrafo 1, del regolamento di base, la Commissione ha considerato il probabile impatto delle misure su tutte le parti coinvolte nonché le probabili conseguenze di una loro mancata adozione.
- (266) La Commissione ha inviato questionari agli importatori indipendenti, ai fornitori delle materie prime, agli utilizzatori e alle loro associazioni. In totale sono stati inviati oltre 50 questionari, ma solo 13 risposte sono pervenute entro il termine stabilito. In un momento successivo del procedimento si sono manifestati anche 22 utilizzatori, che con lettera hanno espresso la loro opposizione a qualsiasi misura nel caso in esame.

6.1. Interesse dell'industria dell'Unione e degli altri produttori dell'Unione

- (267) Si prevede che l'istituzione di misure sulle importazioni dai paesi interessati possa servire a prevenire ulteriori distorsioni del mercato e la compressione dei prezzi, come pure a ristabilire condizioni di concorrenza eque. Questo a sua volta consentirebbe all'industria dell'Unione di migliorare la propria situazione attraverso un aumento dei prezzi, del volume delle vendite e della quota di mercato.
- (268) In assenza di misure è prevedibile che proseguano le importazioni dai paesi interessati a prezzi bassi, inferiori a quelli dell'industria dell'Unione. In tal caso la situazione dell'industria dell'Unione non potrebbe migliorare e viste le cattive condizioni finanziarie in cui essa versa sarebbero prevedibili ulteriori chiusure di impianti con la conseguente perdita di posti di lavoro.
- (269) Non vi sono elementi che inducano a ritenere che gli interessi degli altri produttori dell'Unione che non hanno attivamente collaborato all'inchiesta siano diversi da quelli indicati per l'industria dell'Unione.
- (270) La società iraniana ha affermato che l'istituzione di misure non aiuterebbe l'industria dell'Unione perché porterebbe soltanto a nuovi investimenti in altri paesi esportatori. Questa argomentazione non può essere accettata poiché significherebbe, se si considera la sua logica conseguenza, che le misure compensative non potrebbero mai essere istituite sui prodotti per i quali gli investimenti possono essere trasferiti in altri paesi. Ciò significherebbe inoltre rinunciare alla difesa contro il commercio sleale solo a causa della possibilità di una nuova concorrenza da parte di altri paesi terzi.

- (271) La stessa parte interessata ha affermato che nessuna misura potrebbe rimediare allo svantaggio competitivo strutturale dell'industria del PET dell'UE rispetto a quella di Asia e Medio Oriente. L'argomentazione non è stata sufficientemente comprovata. Si è constatato che alcuni produttori dell'Unione inclusi nel campione, integrati verticalmente, si trovano ugualmente in una situazione finanziaria difficile. È inoltre emerso che i produttori esportatori ricevevano sovvenzioni compensabili anche in caso di potenziali vantaggi competitivi (ad esempio un accesso a materie prime più economiche).
- (272) Si conclude pertanto in via provvisoria che l'istituzione delle misure compensative sarebbe chiaramente nell'interesse dell'industria dell'Unione.

6.2. Interesse degli importatori indipendenti nell'Unione

- (273) Come in precedenza illustrato, per gli importatori indipendenti si è fatto ricorso al campionamento e delle due società inserite nel campione solo un agente importatore (Global Services International - G.S.I.) ha pienamente collaborato all'inchiesta rispondendo al questionario. Nel PI le importazioni dichiarate dall'agente che ha collaborato rappresentano una quota significativa di tutte le importazioni provenienti dai paesi interessati. La maggior parte delle attività commerciali della GSI è costituita dalle provvigioni sulle importazioni di PET. Dato che l'agente è remunerato a provvigione, l'istituzione di dazi non dovrebbe avere ripercussioni di rilievo sui suoi risultati, in quanto sarebbero gli acquirenti a sostenere eventuali effettivi aumenti del prezzo all'importazione.
- (274) Nessun altro importatore ha presentato le informazioni pertinenti. Dato che non si sono interrotte le importazioni da altri paesi ai quali si applicano attualmente misure antidumping e/o compensative e data la possibilità di importare da altri paesi cui non sono applicate misure di difesa commerciale (ad es., Oman, USA, Brasile), si ritiene che gli importatori possano importare da tali paesi.
- (275) Si conclude pertanto in via provvisoria che l'istituzione delle misure provvisorie non produrrà significativi effetti negativi in rapporto all'interesse degli importatori dell'UE.

6.3. Interesse dei fornitori delle materie prime nell'Unione

- (276) Hanno collaborato all'inchiesta tre fornitori delle materie prime (due fornitori di PTA e un fornitore di MEG) che hanno risposto al questionario entro i termini previsti. Nei loro impianti europei sono circa 700 gli addetti impegnati nella produzione di PTA/MEG.

- (277) I produttori di PTA che hanno collaborato rappresentano il 50 % circa degli acquisti di PTA dei produttori dell'Unione inseriti nel campione. Si registra una forte dipendenza dei produttori di PTA dalle condizioni dei produttori di PET, loro principali clienti. Bassi prezzi del PET si traducono in prezzi più bassi per il PTA e in margini minori per i produttori di PTA. Attualmente è in corso un'inchiesta antidumping e antisovvenzioni relativa alle importazioni di PTA originario della Thailandia, il che significa che i produttori di PTA dell'UE potrebbero anch'essi essere vittime di una concorrenza sleale dovuta alle importazioni dalla Thailandia. Si ritiene quindi che l'istituzione di misure sulle importazioni di PET oggetto di sovvenzioni sarebbe proficua per i produttori di PTA.
- (278) Quanto al fornitore di MEG che ha collaborato, il MEG rappresenta meno del 10 % del suo fatturato complessivo. Il PET non costituisce l'unica e neanche la maggiore applicazione possibile del MEG, i cui produttori dipendono in misura minore dalla situazione dell'industria del PET. Tuttavia le difficoltà dell'industria del PET possono avere un qualche impatto limitato sui fornitori di MEG, perlomeno nel breve-medio periodo.
- (279) Stante quanto precede, la conclusione provvisoria è che l'istituzione di misure sulle importazioni oggetto di sovvenzioni dai paesi interessati sarebbe nell'interesse dei fornitori delle materie prime.
- 6.4. Interesse degli utilizzatori**
- (280) Il PET oggetto del presente procedimento (ovvero quello avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g, denominato anche «bottle grade») è prevalentemente utilizzato nella produzione di bottiglie per l'acqua e altre bevande. Il suo impiego nella produzione di altri imballaggi (per prodotti alimentari solidi o per detersivi) e di fogli è in fase di crescita, pur rimanendo relativamente limitato. Le bottiglie di PET sono prodotte in due fasi: i) in un primo momento si procede allo stampaggio ad iniezione delle preforme di PET; ii) successivamente avvengono il riscaldamento e il soffiaggio delle preforme in bottiglie. La produzione di bottiglie può rappresentare un processo integrato (ovvero la stessa società acquista il PET, fabbrica le preforme e procede al soffiaggio delle bottiglie) o limitarsi alla seconda fase (soffiaggio delle preforme in bottiglie). Il trasporto delle preforme è relativamente agevole perché sono piccole e compatte, mentre le bottiglie vuote sono instabili e costose da trasportare date le dimensioni.
- (281) Le bottiglie in PET sono riempite con acqua e/o con altre bevande dalle società imbottigliatrici («imbottigliatori»). Spesso le società imbottigliatrici partecipano alle attività legate al PET: lo fanno attraverso attività integrate di produzione di bottiglie o attraverso contratti in conto lavorazione (*tolling*) conclusi con trasformatori e/o fabbricanti di bottiglie che operano in subappalto. Il contratto può prevedere che la società imbottigliatrice contratti il prezzo del PET con il produttore (*soft tolling*) o addirittura acquisti il PET per le proprie bottiglie (*hard tolling*).
- (282) Si possono quindi individuare due gruppi di utilizzatori:
- i trasformatori e/o fabbricanti di bottiglie che acquistano il PET direttamente dai produttori, lo trasformano in preforme (o bottiglie) e le vendono per le ulteriori trasformazioni a valle (o per il riempimento);
 - gli imbottigliatori che acquistano il PET per i fabbricanti di bottiglie/trasformatori in subappalto (*hard tolling*) o trattano il prezzo che verrà pagato dal fabbricante di bottiglie/trasformatore che opera in subappalto (*soft tolling*).
- a) *Trasformatori*
- (283) I produttori di preforme sono i principali utilizzatori di PET per bottiglie («bottle grade»). Hanno pienamente collaborato all'inchiesta, rispondendo al questionario entro i termini, quattro produttori che rappresentavano il 16 % del consumo dell'Unione nel PI. Come già in precedenza illustrato, un numero consistente di trasformatori si è manifestato successivamente nel procedimento esprimendo la propria opposizione, senza però produrre dati verificabili sul proprio consumo di PET. Durante un'audizione l'agente importatore che ha collaborato ha affermato che oltre l'80 % degli utilizzatori dell'UE era contrario alle misure. Questa affermazione non è stata però corroborata di elementi sufficienti e non è stato possibile verificarla.
- (284) Un'associazione di rappresentanza dei trasformatori europei di materie plastiche (EuPC) ha assunto una posizione neutrale nei confronti del presente procedimento nel corso di un'audizione. Sebbene alcuni dei suoi associati siano contrari alle misure, il livello attuale dei prezzi del PET sul mercato europeo non è sostenibile per le società che riciclano il PET, le quali – anch'esse rappresentate dall'EuPC – sarebbero a favore dell'istituzione di misure. Tuttavia, in una fase successiva dell'inchiesta, l'associazione ha cambiato parere e si è dichiarata contraria all'istituzione di misure. L'associazione ha sostenuto che l'istituzione di misure comporterebbe costi eccessivi per l'industria di trasformazione della plastica dell'UE, composta principalmente da piccole e medie imprese (PMI). L'associazione ha dichiarato che tali PMI non sarebbero in grado di assorbire prezzi di PET più elevati, e sarebbero costrette a cessare la propria attività o a delocalizzarla fuori dall'UE. In questa fase le argomentazioni non sono state ulteriormente comprovate.
- (285) È di 1 300 il totale degli addetti occupati presso i trasformatori che hanno collaborato, mentre sarebbero altri 6 000 i dipendenti dichiarati dei trasformatori che si sono manifestati successivamente nel procedimento. Durante l'audizione l'agente importatore e i suoi clienti hanno riferito un livello occupazionale di circa 20 000 addetti presso i trasformatori. Il dato resta da verificare.

- (286) Secondo le informazioni disponibili il PET impiegato nella produzione di preforme rappresenta tra il 70 e l'80 % del costo totale di produzione dei trasformatori ed è quindi una componente di costo di importanza decisiva per queste società. Finora l'inchiesta ha rivelato che in media i trasformatori che hanno collaborato già subiscono perdite. Dato che i trasformatori sono in maggioranza piccole e medie imprese locali, è probabile che nel breve-medio periodo essi abbiano scarse possibilità di traslare gli eventuali aumenti dei costi, soprattutto nei casi in cui i loro acquirenti (società imbottigliatrici) siano soggetti economici di maggiori dimensioni in posizione negoziale molto migliore. Tuttavia i contratti (di solito negoziati annualmente) per la vendita di preforme e/o bottiglie comportano spesso un meccanismo che consente di tener conto delle variazioni dei prezzi del PET.
- (287) Secondo i trasformatori e l'agente importatore che ha collaborato, le misure determinerebbero il trasferimento delle linee di produzione standardizzate di alcuni dei maggiori fabbricanti di preforme nei paesi limitrofi dell'UE. Questo processo è già in qualche misura in atto, dato che il costo di trasporto a breve distanza delle preforme è relativamente basso. Tuttavia, per il momento, aspetti come la prossimità al cliente o la flessibilità delle consegne sembrano compensare i vantaggi che i paesi limitrofi potrebbero offrire. Considerata la modesta entità delle misure proposte, si ritiene provvisoriamente che i vantaggi derivanti dalla produzione di preforme al di fuori dell'UE non dovrebbero superare gli attuali svantaggi. Inoltre, tenuto conto del costo di trasporto, la delocalizzazione dovrebbe rappresentare un'alternativa solo per le società i cui acquirenti sono ubicati vicino alle frontiere dell'UE, ma non per quei trasformatori i cui clienti sono ubicati in altre parti dell'UE.
- (288) Secondo i trasformatori e l'agente importatore che ha collaborato, le misure potrebbero arrecare solo un breve sollievo ai produttori di PET. Essi hanno sostenuto che, una volta che i fabbricanti di preforme si fossero trasferiti al di fuori dell'UE, la domanda di produttori di PET sul mercato dell'UE non sarebbe sufficiente e i prezzi in calo costringerebbero in ultima analisi i produttori di PET a chiudere gli impianti o a delocalizzare al di fuori dell'UE. Questo scenario non appare probabile alla luce delle considerazioni espresse nel considerando precedente e tenuto conto del fatto che, almeno a titolo provvisorio, il trasferimento dei fabbricanti di preforme al di fuori dell'UE non viene ancora ritenuto economicamente inderogabile.
- (289) Non si può quindi escludere in via provvisoria che l'istituzione di misure possa avere un impatto consistente sul costo di produzione dei trasformatori. L'incertezza circa la possibilità per i fabbricanti di preforme/bottiglie di traslare sui clienti i maggiori costi impedisce, tuttavia, in questa fase provvisoria di indicare con chiarezza l'effetto delle misure sulla redditività dei trasformatori e sui loro risultati complessivi.
- b) *Imbottigliatori*
- (290) Hanno collaborato all'inchiesta rispondendo entro i termini al questionario sei società imbottigliatrici, comprese filiali della Coca-Cola Co., della Nestle Waters, della Danone e della Orangina, che rappresentavano l'11 % circa del consumo UE di PET nel periodo dell'inchiesta. Le informazioni sono state fornite in una forma che non consente di determinare facilmente il numero di addetti che sono direttamente impegnati in produzioni che utilizzano il PET: secondo una stima provvisoria si tratta, comunque, di 6 000 persone circa. Sulla base dei dati disponibili si stima che l'industria dell'imbottigliamento dell'Unione occupi complessivamente tra i 40 000 e i 60 000 addetti direttamente impegnati in produzioni che utilizzano il PET.
- (291) Secondo le informazioni disponibili il costo del PET rappresenta tra l'1 % e il 14 % del costo totale per gli imbottigliatori che hanno collaborato; il dato varia a seconda del costo degli altri elementi utilizzati nella fabbricazione dei rispettivi prodotti. Le informazioni disponibili indicano che tendenzialmente il PET rappresenta una voce di costo più importante per i produttori di acque minerali (soprattutto quelli senza marchio), mentre sarebbe un costo marginale per alcune società imbottigliatrici di bevande analcoliche. Dalle informazioni agli atti risulta che in alcuni casi il costo del PET può rappresentare per gli acquirenti fino al 20 % del prezzo finale dell'acqua minerale. Si stima che in media il costo del PET possa incidere fino al 10 % sul costo totale delle società imbottigliatrici.
- (292) Alla luce di quanto precede, si ritiene che gli eventuali aumenti dei prezzi del PET derivanti dall'istituzione delle misure proposte avrebbero soltanto un impatto limitato (incremento dei costi inferiore al 2 %) sulla situazione complessiva delle società imbottigliatrici, anche se queste dovessero avere – come sostenuto – difficoltà a traslare sui clienti l'aumento dei costi, prospettiva questa comunque improbabile perlomeno nel medio periodo.
- ### 6.5. Offerta insufficiente di PET
- (293) Alcune parti interessate hanno sostenuto che l'istituzione di misure determinerebbe un'offerta di PET insufficiente sul mercato dell'UE e che i produttori dell'Unione non dispongono della capacità produttiva sufficiente per soddisfare la domanda attuale.
- (294) A questo proposito va rilevato che nel PI i produttori dell'Unione hanno utilizzato solo il 69 % della loro capacità produttiva e, nel caso in cui ciò si rendesse necessario, dispongono di una capacità inutilizzata sufficiente alla sostituzione delle importazioni dai paesi interessati. La finalità del dazio non dovrebbe però essere quella di scoraggiare le importazioni, ma semplicemente quella di ripristinare condizioni di concorrenza eque sul mercato. Inoltre esistono altre fonti di approvvigionamento.

- (295) Si prevede inoltre che l'industria che ricicla il PET aumenterebbe la produzione se il prezzo del PET vergine nell'UE rimanesse attestato su un livello accettabile e non dovesse subire cali a causa di una concorrenza sleale.

6.6. Ulteriori argomentazioni

- (296) L'esportatore iraniano ha sostenuto che l'istituzione di misure sull'importazione di PET iraniano avrebbe un effetto negativo sproporzionato se si considera che il paese è in via di sviluppo e che gli esportatori iraniani devono già far fronte a gravi svantaggi dovuti alle sanzioni internazionali. È prassi costante della Commissione prendere misure antisovvenzioni nei confronti di paesi sia sviluppati che in via di sviluppo qualora esse siano giustificate dagli obblighi giuridici. Inoltre, il fatto che esistano sanzioni contro l'Iran non è un aspetto rilevante a norma delle regole antisovvenzione in vigore.

6.7. Conclusioni relative all'interesse dell'Unione

- (297) In conclusione si ritiene che l'istituzione di misure sulle importazioni dai paesi interessati darebbe all'industria dell'Unione e agli altri produttori dell'Unione la possibilità di migliorare la loro posizione attraverso un aumento del volume delle vendite, dei prezzi di vendita e della quota di mercato. Alcuni effetti negativi potrebbero concretizzarsi sotto forma di aumenti dei costi per gli utilizzatori (in particolare i trasformatori), ma dovrebbero presumibilmente essere compensati dai benefici previsti per i produttori e i loro fornitori.
- (298) Il ripristino di condizioni di concorrenza eque e il mantenimento di un livello di prezzi ragionevole nell'UE stimolerà il riciclo del PET, contribuendo in tal modo alla tutela dell'ambiente. Per le ragioni suesposte, la Commissione conclude, in via provvisoria, che non esistono nel complesso validi motivi che ostino all'istituzione di misure nel caso in esame. Nella fase finale del procedimento, al termine della verifica delle risposte al questionario degli utilizzatori e dopo un'ulteriore inchiesta, potrebbe essere necessario un riesame della valutazione preliminare.

7. MISURE COMPENSATIVE PROVVISORIE

- (299) Alla luce delle conclusioni provvisorie raggiunte in merito alle sovvenzioni, al conseguente pregiudizio e all'interesse dell'Unione, si ritiene opportuna l'istituzione di misure provvisorie sulle importazioni del prodotto in esame originario dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi uniti al fine di impedire che le importazioni oggetto di sovvenzioni arrechino un ulteriore pregiudizio all'industria dell'Unione.

7.1. Livello di eliminazione del pregiudizio

- (300) Le misure provvisorie sulle importazioni originarie dei paesi interessati dovrebbero essere istituite a un livello

tale da consentire di eliminare il pregiudizio subito dall'industria dell'Unione e causato dalle importazioni oggetto di sovvenzioni, senza superare il margine di sovvenzione constatato. Ai fini del calcolo dell'importo del dazio necessario a eliminare gli effetti delle sovvenzioni pregiudizievoli si ritiene che le misure debbano essere tali da consentire all'industria dell'Unione di coprire i costi di produzione e di realizzare complessivamente un profitto al lordo delle imposte pari a quello che potrebbe essere ragionevolmente realizzato in normali condizioni di concorrenza, cioè in assenza di importazioni oggetto di sovvenzioni.

- (301) L'industria dell'Unione ha richiesto la fissazione di un profitto di riferimento del 7,5 %, quale quello utilizzato nel procedimento contro la Repubblica popolare cinese. Tuttavia nel periodo in esame l'industria dell'Unione non ha mai realizzato un tale profitto (in effetti non ha mai realizzato profitti) e in generale ha fatto osservare che di norma i suoi margini sono piuttosto bassi. Il profitto più alto realizzato da due società inserite nel campione durante un anno del periodo in esame è stato del 3 %. In questo contesto, un profitto di riferimento del 5 % è stato ritenuto il valore più opportuno in sede provvisoria.
- (302) È stato quindi calcolato un prezzo non pregiudizievole per l'industria dell'Unione del prodotto simile. Il prezzo non pregiudizievole è stato stabilito sottraendo il margine di profitto effettivo dal prezzo franco fabbrica e aggiungendo al prezzo di pareggio così ottenuto il margine di profitto di riferimento di cui sopra.
- (303) Poiché durante il PI i prezzi delle materie prime e quindi i prezzi del PET sul mercato dell'Unione hanno subito notevoli oscillazioni, si è ritenuto opportuno calcolare il livello di eliminazione del pregiudizio facendo riferimento ai dati trimestrali.

Paese	Livello di eliminazione del pregiudizio
Iran	17,0 %
Pakistan	15,2 %
EAU	18,5 %

7.2. Misure provvisorie

- (304) Alla luce di quanto precede, sulle importazioni del prodotto in esame originario dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi uniti è opportuno istituire a norma dell'articolo 12, paragrafo 1, del regolamento di base un dazio compensativo provvisorio a un livello corrispondente al più basso tra il margine di sovvenzione e il margine di pregiudizio, conformemente al principio del dazio inferiore.

- (305) Alla luce di quanto precede, a norma dell'articolo 12, paragrafo 1, del regolamento di base, sulle importazioni originarie dell'Iran è opportuno istituire un dazio compensativo provvisorio a un livello corrispondente al margine di pregiudizio constatato, mentre sulle importazioni originarie del Pakistan e degli Emirati arabi uniti è opportuno istituire un dazio compensativo provvisorio al livello del margine di sovvenzione riscontrato.
- (306) Si sottolinea che i costi e i prezzi del PET subiscono notevoli variazioni in spazi di tempo relativamente brevi. Per questo è stato ritenuto opportuno istituire i dazi sotto forma di un importo specifico per tonnellata. Questo importo deriva dall'applicazione dell'aliquota compensativa ai prezzi all'esportazione CIF utilizzati per i calcoli del procedimento antidumping parallelo.
- (307) Sulla base di quanto precede, si propongono i seguenti dazi compensativi espressi in prezzi CIF alla frontiera dell'Unione, dazio doganale non corrisposto:

Paese	Margine di sovvenzione totale	di cui sovvenzione all'esportazione	Margine di pregiudizio (su base trimestrale)	Dazio compensativo provvisorio	
				%	Importo (EUR/t)
Iran	53 %	2 %	17,0 %	17,0 %	142,97
Pakistan	9,7 %	7,4 %	15,2 %	9,7 %	83,64
EAU	5,1 %	0 %	18,5 %	5,1 %	42,34

7.3. Disposizione finale

- (308) Ai fini di una sana gestione occorre fissare un periodo entro il quale le parti interessate che si sono manifestate entro il termine specificato nell'avviso di apertura possano presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite. È inoltre opportuno precisare che le conclusioni relative all'istituzione di dazi elaborate ai fini del presente regolamento sono provvisorie e possono essere riesaminate in vista dell'adozione di eventuali misure definitive,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

- È istituito un dazio compensativo provvisorio sulle importazioni di polietilene tereftalato avente un coefficiente di viscosità pari o superiore a 78 ml/g secondo la norma ISO 1628-5, attualmente classificato al codice NC 3907 60 20 e originario dell'Iran, del Pakistan e degli Emirati arabi uniti.
- Gli importi del dazio compensativo provvisorio, applicabile al prezzo netto, franco frontiera dell'Unione, dazio non corrisposto, dei prodotti descritti al paragrafo 1, sono i seguenti:

Paese	Tasso del dazio compensativo (EUR/t)
Iran: tutte le società	142,97
Pakistan: tutte le società	83,64
Emirati arabi uniti: tutte le società	42,34

3. Qualora le merci siano state danneggiate prima dell'immissione in libera pratica e, pertanto, il prezzo effettivamente pagato o da pagare sia calcolato proporzionalmente per la determinazione del valore in dogana a norma dell'articolo 145 del regolamento (CEE) n. 2454/93 della Commissione, del 2 luglio 1993, che fissa talune disposizioni d'applicazione del regolamento (CEE) n. 2913/92 del Consiglio che istituisce il codice doganale comunitario ⁽¹⁾, l'importo del dazio compensativo provvisorio, calcolato sulla base degli importi di cui sopra, è ridotto di una percentuale corrispondente alla riduzione proporzionale del prezzo effettivamente pagato o da pagare.

4. L'immissione in libera pratica nell'Unione del prodotto di cui al paragrafo 1 è subordinata alla costituzione di una garanzia pari all'importo del dazio provvisorio.

5. Salvo diversa indicazione, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Fatte salve le disposizioni dell'articolo 30 del regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, le parti interessate possono chiedere di essere informate dei principali fatti e considerazioni in base ai quali è stato adottato il presente regolamento, presentare le loro osservazioni per iscritto e chiedere di essere sentite dalla Commissione entro un mese dalla data di entrata in vigore del presente regolamento.

In forza dell'articolo 31, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 597/2009 del Consiglio, le parti interessate possono comunicare osservazioni sull'applicazione del presente regolamento entro un mese a decorrere dalla data della sua entrata in vigore.

Articolo 3

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

L'articolo 1 del presente regolamento si applica per un periodo di quattro mesi.

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

Fatto a Bruxelles, il 31 maggio 2010.

Per la Commissione
Il presidente
José Manuel BARROSO

⁽¹⁾ GU L 253 dell'11.10.1993, pag. 1.