

c) *Prezzo all'esportazione, confronto e margine di dumping*

(14) Una volta comunicate le risultanze provvisorie della Commissione, una società ha individuato un errore nel calcolo del suo margine di dumping. Il calcolo è stato nuovamente verificato e si è provveduto a correggere l'errore. I produttori esportatori polacchi non hanno presentato altre osservazioni a questo proposito. Dopo la revisione dei calcoli, i margini di dumping sono i seguenti:

— BZLP Bezalín:	17,2 %
— CZWC Chemitex:	20,3 %
— PAT Defalín s.a.:	16,3 %
— Industrial Chemistry Research Institute:	28,4 %
— Terplast sp z.o.o.:	23,0 %

(15) Nel caso della WKI, tutte le vendite del prodotto in questione sul mercato comunitario sono state effettuate a clienti collegati nella Comunità. I prezzi all'esportazione sono stati pertanto costruiti, conformemente all'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base, in funzione del prezzo al quale i prodotti importati sono stati rivenduti al primo acquirente indipendente nella Comunità. Per questa società, si sono messe a confronto la media ponderata del valore normale per tipo del prodotto in esame e la media ponderata del prezzo all'esportazione, conformemente all'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base. La media ponderata del margine di dumping così stabilita, espressa in percentuale del prezzo cif all'importazione franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, è la seguente:

— WKI Isoliertechnik Spolska z.o.o., Welytyn 46 %

(16) Considerando che il volume delle importazioni corrispondenti ai produttori esportatori polacchi che hanno collaborato, dopo l'inclusione della WKI, è passato da meno del 70 % a più del 90 %, il margine di dumping residuo per la Polonia è stato rivisto. Tale margine di dumping residuo, fissato ora al livello del margine di dumping più elevato riscontrato per una società polacca che ha collaborato ed espresso in percentuale del prezzo cif all'importazione franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, è del 46 %.

2. Repubblica ceca

a) *Valore normale*

(17) Uno dei due produttori esportatori cechi ha sostenuto che il valore normale era stato costruito per vari tipi di spago per legare per i quali c'erano state vendite sul mercato interno. Secondo questa società, il valore normale relativo a questi tipi di prodotto avrebbe dovuto basarsi sui prezzi delle vendite corrispondenti sul mercato interno. Non si è potuta tuttavia accogliere questa richiesta, in

quanto generalmente i prodotti venduti sul mercato interno non corrispondevano a quelli venduti sul mercato d'esportazione e, nei pochissimi casi in cui a dire della società vi corrispondevano, tali vendite non erano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali.

(18) La stessa società ha contestato un piccolo adeguamento per le caratteristiche tecniche apportato dalla Commissione nel regolamento sui dazi provvisori nel costruire il valore normale. Dopo aver attentamente esaminato gli argomenti proposti, si è concluso che, in ultima analisi, l'adeguamento non poteva essere giustificato, e i calcoli sono stati corretti di conseguenza.

(19) La stessa società, infine, ha anche sostenuto che il tasso di profitto utilizzato dalla Commissione per costruire il valore normale era troppo elevato e non corrispondeva all'effettiva redditività del settore degli spaghi per legare, che era in realtà inferiore. A questo proposito si ricorda che il margine di profitto è stato calcolato, conformemente all'articolo 2, paragrafo 6 del regolamento di base, in funzione dei profitti ottenuti dal produttore in questione sulle vendite sul mercato interno del prodotto simile. La richiesta è stata pertanto respinta e le conclusioni provvisorie a questo riguardo sono confermate.

b) *Prezzo all'esportazione*

(20) Non si sono ricevute osservazioni a questo proposito.

c) *Confronto*

(21) Entrambe le società ceche hanno chiesto un adeguamento per lo stadio commerciale, sostenendo che le vendite sul mercato interno erano destinate a utilizzatori finali, mentre quelle all'esportazione erano destinate a rivenditori. Tuttavia, non è stato presentato alcun elemento di prova attendibile a sostegno di questa affermazione. Nel caso di una società si è invece stabilito che sia le vendite all'esportazione, sia quelle sul mercato interno erano state effettuate a utilizzatori finali; nel caso dell'altra società, si è riscontrato che buona parte delle vendite sul mercato interno erano effettuate a rivenditori e la società non ha saputo dimostrare che c'erano chiare e sistematicamente differenze di funzioni e di prezzi del venditore per i diversi stadi commerciali su quel mercato. Non si sono dunque potute accogliere queste richieste.

(22) Una società ha sostenuto che si erano confrontate le esportazioni con operazioni sul mercato interno di volumi sostanzialmente inferiori, il cui prezzo di vendita superiore sarebbe quindi stato normale. Tuttavia si è rilevato che le vendite sul mercato interno erano sufficientemente rappresentative ed erano state effettuate nel corso di normali