

- (7) Entro il termine stabilito è stata presentata una risposta al questionario. La Commissione ha svolto una visita di verifica presso la sede della società.
- (8) Il richiedente ha presentato le sue osservazioni per iscritto e ha ottenuto un'audizione.
- (9) L'inchiesta riguardava il periodo compreso tra il 1º aprile 2003 e il 31 marzo 2004.

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

- (10) Il prodotto in esame, definito nell'inchiesta che ha portato all'istituzione delle misure in vigore, è costituito da alcuni accessori per tubi (diversi dagli accessori fusi, dalle flange e dagli accessori filettati), di ferro o di acciaio (escluso l'acciaio inossidabile), il cui maggior diametro esterno è inferiore o uguale a 609,6 mm, del tipo usato per la saldatura testa a testa o per altre applicazioni, originari della Thailandia (di seguito «prodotto in esame»), di norma classificabili ai codici NC ex 7307 93 11, ex 7307 93 19, ex 7307 99 30 ed ex 7307 99 90.
- (11) Dall'inchiesta è emerso che il prodotto in esame esportato dalla Thailandia nella Comunità presenta le medesime caratteristiche fisiche e tecniche di base e le medesime applicazioni degli accessori per tubi, di ferro o di acciaio, fabbricati in Thailandia e venduti sul mercato interno. Devono pertanto essere considerati prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

C. DUMPING

1. Valore normale

- (12) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, la Commissione ha esaminato in primo luogo se le vendite del prodotto simile effettuate dalla società sul mercato interno fossero rappresentative, ossia se il loro volume totale fosse pari almeno al 5% del volume totale delle vendite per l'esportazione nella Comunità. Dall'inchiesta è emerso che tali vendite interne erano rappresentative.
- (13) In conformità dell'articolo 2, paragrafo 1, del regolamento di base, le vendite sul mercato interno ad una società collegata alla Thai Benkan Co. Ltd non sono state considerate per la determinazione del valore normale.
- (14) Successivamente, sono stati individuati i tipi del prodotto simile venduti dalla società sul mercato interno ad acquirenti indipendenti che risultavano identici o direttamente comparabili con i tipi venduti per l'esportazione nella Comunità.
- (15) Per ciascuno dei tipi di prodotto venduti dal produttore esportatore sul mercato interno e considerati direttamente comparabili ai tipi venduti per l'esportazione nella Comunità, si è esaminato se le vendite sul mercato interno ad acquirenti indipendenti fossero sufficientemente rappresentative, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 2, del

regolamento di base. Le vendite interne di un determinato tipo di prodotto simile sono state considerate sufficientemente rappresentative se nel periodo di inchiesta il loro volume complessivo sul mercato interno corrispondeva al 5% o più del volume totale delle vendite del prodotto di tipo comparabile esportato nella Comunità. Le vendite interne sono risultate rappresentative per la maggior parte dei tipi di prodotto.

- (16) È stato inoltre esaminato se le vendite dei tipi di prodotto di cui nel considerando 14 potessero considerarsi realizzate nell'ambito di normali operazioni commerciali, verificando la percentuale di vendite remunerative del tipo di prodotto in esame. Allorché il volume delle vendite di un tipo di prodotto, effettuate a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato, rappresentava più dell'80% del volume complessivo delle vendite di quel tipo e la media ponderata del prezzo di quel tipo di prodotto era pari o superiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivamente applicato sul mercato interno, calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite sul mercato interno realizzate per il tipo di prodotto durante il periodo dell'inchiesta, remunerative o meno. Nei casi in cui il volume delle vendite remunerative di un dato tipo di prodotto rappresentava l'80% o meno del volume complessivo delle vendite di quel tipo o la media ponderata del prezzo di tale tipo di prodotto era inferiore al costo di produzione, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivamente applicato sul mercato interno, calcolato come media ponderata delle vendite remunerative solamente di quel tipo di prodotto, purché tali vendite rappresentassero il 10% o più del volume totale delle vendite di quel tipo di prodotto. Per la maggior parte dei tipi di prodotto, è stato possibile utilizzare i prezzi applicati sul mercato interno per determinare il valore normale.
- (17) Quando non sono state riscontrate vendite sul mercato interno di tipo comparabile ad acquirenti indipendenti o quando il volume delle vendite remunerative era inferiore al 10% del volume complessivo delle vendite di quel tipo di prodotto, è stato considerato che il volume delle vendite di tale tipo di prodotto era insufficiente perché si potesse adeguatamente ricorrere al suo prezzo sul mercato interno ai fini della determinazione del valore normale. Si è quindi fatto ricorso al valore normale costruito, conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.
- (18) In conformità dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base, il valore normale è stato costruito sulla base dei costi di fabbricazione del produttore esportatore in esame, maggiorati di un congruo importo per le spese generali, amministrative e di vendita (di seguito «SGAV») e per il profitto. Vista la rappresentatività delle vendite sul mercato interno del prodotto simile, il calcolo è stato basato sulle spese SGAV dell'azienda. Quanto al margine di profitto, si è fatto ricorso al profitto realizzato dalle vendite di prodotto simile nel corso di normali operazioni commerciali, conformemente all'articolo 2, paragrafo 6, prima frase, del regolamento di base.