

REGOLAMENTO (CEE) N. 993/93 DEL CONSIGLIO

del 26 aprile 1993

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di bilance elettroniche originarie del Giappone

IL CONSIGLIO DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il Trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2423/88 del Consiglio, dell'11 luglio 1988, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea⁽¹⁾, in particolare gli articoli 14 e 15,

vista la proposta della Commissione,

sentito il comitato consultivo a norma del suddetto regolamento,

considerando quanto segue :

A. PROCEDIMENTO

- (1) Con il regolamento (CEE) n. 2865/85⁽²⁾ la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni modelli di bilance elettroniche originari del Giappone e ha accettato gli impegni assunti in ordine ad alcune importazioni degli stessi prodotti originari del Giappone.
- (2) Con il regolamento (CEE) n. 1058/86⁽³⁾ il Consiglio ha istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di determinati modelli di bilance elettroniche originarie del Giappone.
- (3) In seguito ad una successiva inchiesta relativa all'elusione del dazio, la Commissione, con la decisione 88/398/CEE⁽⁴⁾, ha accettato un impegno relativo a determinati modelli di bilance elettroniche montate o prodotte nella Comunità.
- (4) Nell'aprile 1990⁽⁵⁾ la Commissione ha pubblicato un avviso di imminente scadenza degli impegni di cui al punto 1, ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 2 del regolamento (CEE) n. 2423/88.
- (5) Nel giugno 1990 i produttori che rappresentano la maggior parte della produzione comunitaria di bilance elettroniche per il commercio al minuto hanno presentato alla Commissione una domanda di riesame del regolamento (CEE) n. 2865/88.
- (6) Nell'agosto 1990 gli stessi produttori hanno presentato, ai sensi dell'articolo 14, paragrafo 1 del regola-

mento (CEE) n. 2423/88, una domanda di riesame del dazio antidumping definitivo istituito dal regolamento (CEE) n. 1058/86.

- (7) Di conseguenza, nel febbraio 1991, previa consultazione, la Commissione, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*⁽⁶⁾, ha annunciato l'apertura di un procedimento di riesame del regolamento (CEE) n. 2865/85 e del regolamento (CEE) n. 1058/86, ai sensi degli articoli 14 e 15 del regolamento (CEE) n. 2423/88 e ha iniziato un'inchiesta.
- (8) Nel marzo 1991⁽⁷⁾, conformemente all'articolo 15, paragrafo 4 del regolamento (CEE) n. 2423/88, la Commissione ha pubblicato un avviso riguardante la continuazione delle misure antidumping in vigore sulle importazioni di alcuni tipi di bilance elettroniche originarie del Giappone, in attesa dei risultati del riesame.
- (9) La Commissione ha debitamente informato gli esportatori, nonché gli importatori e i produttori comunitari notoriamente interessati e ha dato alle parti interessate la possibilità di comunicare osservazioni scritte e di chiedere di essere sentite.
- (10) Quasi tutti gli esportatori giapponesi e quasi tutti i produttori comunitari denunzianti hanno comunicato le loro osservazioni per iscritto. Anche numerosi importatori hanno presentato osservazioni scritte. Alcune parti direttamente interessate hanno chiesto e ottenuto di essere sentite.
- (11) La Commissione ha chiesto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni provvisorie in materia di dumping e di pregiudizio e ha svolto inchieste in loco presso le seguenti società.

a) Produttori comunitari

- Bizerba Werke GmbH, Balingen, Germania,
- GEC Avery, Smethwick, Regno Unito,
- Maatschappij van Berkels Patent NV, Rijswijk, Paesi Bassi,
- Testut, Béthune, Francia,
- Lutrana, Viry-Châtillon, Francia,
- Esselte Meto E.S.T., Saint Maur, Francia,
- Brevetti van Berkel Spa, Milano, Italia,

⁽¹⁾ GU n. L 209 del 2. 8. 1988, pag. 1.⁽²⁾ GU n. L 275 del 16. 10. 1985, pag. 5.⁽³⁾ GU n. L 97 del 12. 4. 1986, pag. 1.⁽⁴⁾ GU n. L 189 del 20. 7. 1988, pag. 27.⁽⁵⁾ GU n. C 106 del 28. 4. 1990, pag. 5.⁽⁶⁾ GU n. C 50 del 26. 2. 1991, pag. 3.⁽⁷⁾ GU n. C 81 del 26. 3. 1991, pag. 5.

- Santo Stefano Spa, Cassano Magnago, Italia,
- Vandoni Spa, San Donato Milanese, Italia,
- Grupo Campesa, Barcellona, Spagna.

b) *Produttori ed esportatori giapponesi*

- Ishida Scales Mfg Ltd, Kyoto,
- Teraoka Seiko Co Ltd, Tokyo,
- Tokyo Electric Co Ltd, Tokyo,
- Yamato Scales Co Ltd, Akashi.

c) *Importatori collegati*

- TEC Elektronik GmbH, Ratingen, Germania,
- TEC UK Ltd, Watford, Regno Unito.

d) *Importatori indipendenti*

- Biesta BV, Leusden, Paesi Bassi,
- Carrin & Co NV, Anversa, Belgio,
- Digi System NV, Anversa, Belgio,
- Herbert & Sons, Suffolk, Regno Unito.

- (12) La Commissione ha chiesto e ricevuto osservazioni scritte e orali da parte dei denunziati, degli esportatori succitati e di numerosi importatori collegati e indipendenti e, quando lo ha ritenuto necessario, ha verificato le informazioni così ottenute.
- (13) Gli esportatori, gli importatori collegati e l'industria denunziante sono stati informati dei principali fatti e considerazioni sulla base dei quali si intendeva raccomandare l'istituzione di nuovi dazi antidumping. Ai fini delle risultanze della Commissione si è tenuto debitamente conto delle osservazioni delle parti interessate.
- (14) L'inchiesta relativa alle pratiche di dumping ha riguardato il periodo dal 1° gennaio 1990 al 31 dicembre 1990 (periodo dell'inchiesta).
- (15) Il periodo dell'inchiesta ha superato il termine normale causa del volume e della complessità dei dati raccolti ed esaminati. Inoltre, per concludere l'inchiesta, è stato necessario esaminare nuove questioni che sono emerse nel corso del procedimento e che non potevano essere inizialmente previste.

B. PRODOTTO

Descrizione dei prodotti

- (16) I prodotti in esame sono le bilance elettroniche per il commercio al minuto, con indicazione numerica del peso, del prezzo unitario e del prezzo da pagare, eventualmente provviste di un dispositivo per stampare tali indicazioni, di cui al codice NC 8423 81 50, qui di seguito denominate « bilance elettroniche ».

Nell'ambito della produzione di bilance elettroniche, si evidenziano diversi tipi o livelli di presta-

zioni e di tecnologia. A questo proposito l'industria distingue la produzione di bilance in tre segmenti :

- segmento inferiore comprendente bilance « stand-alone » senza stampante incorporata e senza chiave di programmazione,
- segmento intermedio con stampante incorporata e con una chiave di programmazione supplementare e
- segmento superiore con possibilità supplementare di integrazione in un sistema e di connessione a una rete informatizzata.

- (17) Anche se l'uso potenziale e la qualità delle bilance elettroniche possono variare, non si rilevano differenze significative tra i diversi tipi in termini di caratteristiche fisiche essenziali o di tecniche di mercato. Non è inoltre possibile tracciare linee di demarcazione nette tra i tre segmenti, poiché i modelli situati in segmenti adiacenti sono spesso intercambiabili. Ai fini del presente procedimento le bilance devono quindi essere considerate un prodotto unico.

- (18) Il Consiglio conferma dette risultanze.

Prodotto simile

- (19) Dall'inchiesta è emerso che i diversi modelli di bilance elettroniche venduti sul mercato giapponese, nonostante alcune differenze relative a dimensioni, durata utile, voltaggio o design, sono identici oppure molto simili alle bilance esportate dal Giappone nella Comunità e quindi devono essere considerati prodotti simili.

Analogamente, a parte alcune differenze tecniche secondarie, le bilance elettroniche prodotte nella Comunità nei tre segmenti suddetti sono simili sotto tutti gli aspetti alle bilance elettroniche esportate dal Giappone nella Comunità.

- (20) Il Consiglio conferma queste risultanze.

C. PREZZI ALL'ESPORTAZIONE

Vendite ad importatori indipendenti

- (21) Quando le vendite sono state effettuate direttamente ad importatori indipendenti nella Comunità, i prezzi all'esportazione sono stati determinati in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto venduto all'esportazione nella Comunità. Secondo i produttori giapponesi queste vendite sono state effettuate a livello degli importatori, dei distributori oppure dei rivenditori e la Commissione, in base agli elementi di prova presentati, ha accertato che tale affermazione era attendibile. A questo proposito la Commissione ha tenuto conto delle funzioni dei venditori e degli acquirenti in base ai costi sostenuti e ai quantitativi venduti, della corrispondenza dei prezzi applicati al livello commerciale in questione ed infine degli elementi di prova disponibili sulla catena di distribuzione.

- (22) Il Consiglio conferma questa conclusione.

Vendite ad importatori collegati

- (23) Quando le esportazioni sono state effettuate ad importatori collegati, i prezzi all'esportazione, conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88, sono stati costruiti in base ai prezzi di rivendita al primo acquirente indipendente, debitamente adeguati per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, nonché di un margine di profitto del 5 %, considerato equo alla luce delle informazioni comunicate alla Commissione dall'importatore indipendente che ha collaborato.

Per gli stessi motivi precedentemente esposti riguardo alle vendite ad importatori indipendenti, la Commissione ha accolto la richiesta dei produttori giapponesi di determinare i prezzi all'esportazione, costruiti allo stadio cif frontiera comunitaria, al livello degli importatori/distributori.

- (24) Il Consiglio conferma questa conclusione.

D. VALORE NORMALE

1. Risposte inadeguate ai questionari

- (25) Per quanto riguarda un produttore giapponese, la Commissione non ha potuto utilizzare le risposte fornite nel questionario come base per determinare il valore normale. Le risposte sono state considerate inattendibili poiché gli elementi di prova comunicati in materia di costi erano in gran parte inesatti. Si può valutare l'effettiva portata dell'inesattezza delle informazioni comunicate dalla società in base al fatto che le deduzioni richieste dalle spese generali, amministrative e di vendita superavano l'importo complessivo di tali spese che la società affermava di aver sostenuto per il prodotto in questione. Pertanto, se non potevano essere utilizzati i dati relativi ai costi, anche i prezzi dovevano essere considerati inattendibili in quanto non è stato possibile accertare se fossero sufficienti per compensare i costi e se fossero stati determinati nel corso di normali operazioni commerciali.
- (26) Nuove cifre relative ai costi sono state comunicate nel corso dell'inchiesta presso la sede del produttore, ma tali informazioni differivano sostanzialmente da quelle fornite nella risposta al questionario.
- (27) A questo proposito la Commissione ricorda che è assolutamente necessario che le risposte ai questionari e le successive correzioni sostanziali a tali risposte siano presentate entro il termine fissato, poiché le autorità responsabili dell'inchiesta devono svolgere notevoli lavori preparatori e analizzare le risposte prima della verifica presso le sedi delle parti interessate. Nella fattispecie, tuttavia, la Commissione ha tentato di verificare i nuovi dati

presentati dalla società durante l'inchiesta in loco, ma a causa delle circostanze nelle quali i dati sono stati comunicati e del fatto che le informazioni erano imprecise e contraddittorie, non è stato possibile identificare accuratamente e verificare in misura sufficiente i costi effettivi. La Commissione ha quindi concluso che le risposte fornite dalla società erano sostanzialmente false o fuorvianti e che ostacolavano notevolmente lo svolgimento dell'inchiesta. La Commissione non ha quindi potuto stabilire il valore normale relativo alla società di cui trattasi in base alle informazioni da essa comunicate e ha elaborato le proprie risultanze in base agli elementi disponibili, conformemente all'articolo 7, paragrafo 7, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88 (vedi punto 63).

- (28) Il Consiglio conferma questa conclusione.

2. Determinazione del valore normale in base ai prezzi nel paese esportatore

- (29) Per quanto riguarda gli altri produttori giapponesi, le vendite sul mercato interno sono state considerate sufficientemente rappresentative ai fini della determinazione del valore normale, in quanto la Commissione ha accertato che il volume delle vendite sul mercato interno superava il 5 % delle vendite all'esportazione nella Comunità.

Quasi tutti i modelli sono stati venduti sul mercato interno in quantitativi sufficienti e a prezzi tali da consentire il recupero di tutti i costi, adeguatamente ripartiti, nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno giapponese. Per questi modelli il valore normale è stato stabilito in base alla media ponderata dei prezzi applicati sul mercato interno, al netto di tutti gli sconti e delle riduzioni direttamente collegate alle vendite di bilance elettroniche in questione.

Valore normale selettivo

- (30) Tre produttori giapponesi hanno chiesto che fosse effettuata una distinzione tra le categorie degli acquirenti indipendenti sul mercato interno e che il valore normale fosse stabilito in modo selettivo in base alla media ponderata dei prezzi applicati per le vendite ad una categoria specifica di acquirenti indipendenti, ovvero dei pretesi distributori o dei rivenditori, che a loro parere si trovavano allo stadio commerciale più adatto ai fini del confronto con le vendite all'esportazione. I produttori hanno tra l'altro sostenuto che detta categoria specifica di acquirenti aveva funzioni diverse rispetto a quelle di altri acquirenti indipendenti, che si riflettevano nell'entità e nei tipi di costi sostenuti, nonché nei quantitativi venduti e nella gamma dei prezzi applicati.
- (31) A questo proposito occorre ricordare che, secondo l'orientamento costantemente seguito dalle istituzioni comunitarie, uno stadio commerciale speci-

fico può essere adeguatamente identificato unicamente se sono dimostrati tutti i fattori pertinenti, quali le funzioni dei venditori e degli acquirenti e la corrispondenza dei quantitativi, dei costi e dei prezzi nella fase di distribuzione in questione rispetto alle altre fasi.

Un altro elemento rilevante ai fini dell'identificazione di una determinata categoria di acquirenti riguarda il posto occupato da questa rispetto al sistema di distribuzione sul mercato in esame. Occorre inoltre stabilire se dal confronto risulta che soltanto una determinata categoria può essere confrontata con gli acquirenti che hanno una posizione analoga nel sistema di distribuzione del mercato delle esportazioni.

- (32) Un produttore giapponese ha affermato di aver effettuato le vendite attraverso tre canali e ha chiesto che il valore normale fosse calcolato in base alle vendite agli acquirenti che svolgevano funzioni di distribuzione, che, secondo il produttore, erano eseguite in un solo canale.

In uno dei tre canali di distribuzione sono emersi elementi quali la particolarità dei quantitativi venduti, una netta differenza di costi e i prezzi che riflettevano le diverse funzioni della categoria di acquirenti operante in tale canale rispetto ad altri acquirenti indipendenti. Questi elementi hanno confermato che le vendite in detto canale sono state effettuate ad uno stadio commerciale diverso rispetto alle vendite ad altre categorie di acquirenti e rispetto alle vendite all'esportazione. Gli elementi di prova disponibili sul sistema di distribuzione nel mercato in esame hanno inoltre confermato le affermazioni del produttore in merito alle funzioni degli acquirenti.

- (33) Per quanto riguarda gli altri due canali di distribuzione utilizzati dal produttore, la Commissione ha accertato che non era possibile effettuare una netta distinzione tra i quantitativi venduti, i costi sostenuti e i prezzi applicati in un canale di distribuzione rispetto all'altro.

La Commissione ha quindi concluso che per quanto riguarda le vendite realizzate in questi due canali non era possibile identificare una categoria di acquirenti specifica e nettamente distinta. Il valore normale nei confronti del produttore in questione è stato quindi determinato in modo selettivo in base alla media ponderata dei prezzi di vendita applicati sul mercato interno nei canali che sono stati considerati adeguati ai fini del confronto con le vendite all'esportazione.

- (34) Il Consiglio conferma questa conclusione.
- (35) Per quanto riguarda la richiesta di un altro produttore giapponese, la Commissione ha accertato che

le informazioni fornite nella risposta al questionario erano fuorvianti. Nella risposta risultava infatti che unicamente le vendite realizzate in un determinato canale erano effettuate a distributori o a rivenditori e la società ha chiesto che il valore normale fosse determinato in modo selettivo in base a tali vendite. Nel corso dell'inchiesta è stato tuttavia accertato che le vendite realizzate in un altro canale di distribuzione erano effettuate ad acquirenti che svolgevano funzioni analoghe.

La richiesta è stata respinta, in quanto il valore normale doveva essere stabilito in base alle vendite effettuate alla stessa categoria di acquirenti indipendenti.

- (36) Per quanto riguarda il secondo canale di distribuzione, la società ha inoltre affermato che una piccola parte delle vendite era stata effettuata a consumatori finali e ha chiesto che non si tenesse conto di queste vendite, che sarebbero state realizzate in uno stadio commerciale diverso rispetto alle vendite all'esportazione. Il produttore non ha tuttavia presentato elementi di prova sufficienti in merito alla specificità dei quantitativi, dei costi e dei prezzi in un unico canale di distribuzione rispetto agli altri. Gli elementi comunicati su alcuni di questi fattori, riguardo alla categoria di acquirenti in questione, hanno in realtà messo in evidenza analogie significative con altre categorie che avrebbero dovuto essere diverse.
- (37) In tali circostanze, riguardo al produttore in questione, la Commissione ha concluso che gli elementi di prova, spesso contraddittori, non erano sufficienti per dimostrare che le vendite siano state effettuate a categorie di acquirenti specifiche e nettamente distinte e che, ai fini del confronto con i prezzi all'esportazione, fosse opportuno prendere in considerazione soltanto una delle presunte diverse categorie invece del complesso delle vendite sul mercato interno. Il valore normale relativo a questo produttore è stato quindi stabilito in base a tutte le vendite ad acquirenti indipendenti.
- (38) Il Consiglio conferma questa conclusione.
- (39) Il terzo produttore giapponese ha chiesto nel corso del controllo che, ai fini della determinazione del valore normale, fossero prese in considerazione soltanto le vendite a distributori o a rivenditori sul mercato interno. La richiesta non è stata sostenuta da elementi di prova relativi a differenze dei costi e dei prezzi riguardo a tali vendite ed è stata quindi respinta.
- (40) Il valore normale relativo a questo produttore è stato quindi stabilito, in media ponderata, in base a tutte le vendite ad acquirenti indipendenti in Giappone.
- (41) Il Consiglio conferma questa conclusione.

Vendite a società collegate

- (42) Un produttore giapponese ha chiesto che, ai fini del calcolo del valore normale, fossero presi in considerazione unicamente i prezzi applicati dal produttore stesso alle società collegate, ovvero i prezzi di trasferimento, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7 del regolamento (CEE) n. 2423/88 e non i prezzi applicati dalle società collegate agli acquirenti indipendenti.
- (43) La Commissione ha accertato che questo produttore aveva ripartito le attività inerenti alla commercializzazione della sua produzione in Giappone tra la società produttrice, che vendeva direttamente a distributori oppure a rivenditori, l'ufficio vendite della società stessa e due società collegate, che si occupavano delle vendite ai consumatori finali e di cui il produttore aveva il controllo finanziario. Le funzioni di vendita delle diverse società del gruppo non erano sostanzialmente diverse. La ripartizione tra attività di produzione e di vendita all'interno del gruppo non pregiudica in alcun modo il fatto che il gruppo sia un'unica entità economica nell'ambito della quale sono in tal modo organizzate le attività che in altri casi possono essere svolte da un'unica persona giuridica.
- (44) Un altro produttore che ha effettuato tutte le vendite sul mercato interno attraverso una società di vendita collegata ha chiesto che il valore normale non fosse stabilito in base ai prezzi applicati dalla sua società di vendita agli acquirenti indipendenti, ma che fosse invece costruito in base ai costi di produzione, escluse le spese generali, amministrative e di vendita, sostenuti dalla società collegata. La Commissione ha tuttavia accertato che quest'ultima svolgeva funzioni simili a quelle descritte nel punto 43 e che quindi non era un'entità economica distinta dal produttore stesso.
- (45) Di conseguenza, secondo la prassi della Commissione confermata dalla giurisprudenza della Corte di giustizia, nei due casi le attività e le funzioni delle diverse parti dell'unica entità economica sono state considerate complessivamente. Il valore normale con è stato quindi stabilito in base ai prezzi di trasferimento oppure ai costi di produzione del solo produttore, bensì in base ai prezzi applicati per le vendite agli acquirenti indipendenti.
- (46) Il Consiglio conferma queste conclusioni.

3. Determinazione del valore normale in base al valore costruito

- (47) Alcuni modelli venduti sul mercato interno, pur essendo simili ai modelli venduti all'esportazione nella Comunità, non erano direttamente comparabili a questi ultimi a causa di differenze inerenti alle caratteristiche tecniche e fisiche. Queste differenze non potevano essere valutate con sufficiente

precisione, in considerazione della diversità della tecnologia utilizzata e della varietà di forme e di accessori che costituiscono il prodotto.

- (48) La Commissione non ha quindi determinato il valore normale relativo a tali prodotti in base ai prezzi vigenti sul mercato interno in quanto, ai fini di un equo confronto tra i prezzi applicati sul mercato interno e quelli dei prodotti importati, avrebbero dovuto essere effettuati numerosi adeguamenti, che si sarebbero basati su stime. In tali circostanze il valore normale è stato stabilito in base al valore costruito.
- (49) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, lettera b), punto ii) del regolamento (CEE) n. 2423/88, i valori costruiti sono stati stabiliti in base ai costi, fissi e variabili, sostenuti in Giappone per i materiali e la produzione per i modelli venduti all'esportazione, ai quali è stato aggiunto un importo adeguato per le spese generali, amministrative e di vendita e il profitto.

L'importo relativo alle spese generali, amministrative e di vendita è stato calcolato con il riferimento alla media delle spese effettivamente sostenute dal produttore interessato per le vendite dei prodotti simili sul mercato interno. Per i singoli esportatori giapponesi il tasso di profitto è stato calcolato in base alla media ponderata per tutte le vendite del prodotto in esame sul mercato interno.

- (50) Il Consiglio conferma questa risultanza.

4. Confronto

Aspetti generali

- (51) Le esportazioni giapponesi erano destinate a diversi acquirenti nella Comunità e sono state realizzate a prezzi differenti in varie regioni comunitarie. I prezzi all'esportazione sono stati quindi confrontati con il valore normale in base alle singole transazioni.
- (52) Inoltre, ai fini di un equo confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione, la Commissione, conformemente all'articolo 2, paragrafi 9 e 10 del regolamento (CEE) n. 2423/88 ha tenuto debitamente conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, nei casi in cui è stata dimostrata l'esistenza di un rapporto diretto tra tali differenze e le vendite in esame. Tutti i confronti sono stati effettuati a livello franco fabbrica e allo stesso stadio commerciale.

Differenze inerenti alle caratteristiche fisiche

- (53) Per quanto riguarda le differenze inerenti alle caratteristiche fisiche, dal valore normale è stato detratto un importo corrispondente alla stima del valore di tali differenze.
- (54) Il Consiglio conferma questa risultanza.

Differenze relative alle spese di vendita

- (55) Per quanto riguarda le differenze inerenti alle spese di vendita, il valore normale e i prezzi all'esportazione sono stati debitamente adeguati per tener conto delle differenze relative a condizioni di credito, garanzie, commissioni, retribuzioni dei venditori, imballaggio, trasporto, assicurazione, movimentazione e costi accessori, nei casi in cui sono stati presentati elementi di prova del fatto che queste spese erano direttamente collegate alle vendite in esame.

a) *Retribuzioni degli addetti alle vendite*

- (56) Per quanto riguarda le retribuzioni degli addetti alla vendita sul mercato interno, diversi produttori giapponesi hanno chiesto di tener conto dei costi relativi al personale impegnato in parte nelle vendite di bilance e in parte in attività inerenti ad altri prodotti. È stato applicato un adeguamento per tener conto della parte di costi sostenuti per la vendita del prodotto in questione.

Alcuni dei costi salariali per i quali sono stati chiesti adeguamenti riguardavano attività amministrative e promozionali. Le società non hanno tuttavia potuto stabilire un collegamento tra questi costi e il prodotto in esame. Le spese relative alle attività di vendita e promozionali sono state quindi considerate spese generali che non incidono sulla comparabilità dei prezzi. La Commissione ha pertanto respinto la richiesta relativa alla deduzione di tali costi.

- (57) Il Consiglio conferma questa conclusione.

b) *Servizi di assistenza*

- (58) Alcune società hanno chiesto un adeguamento per tener conto dei servizi di assistenza, ma non hanno potuto dimostrare l'esistenza di un collegamento diretto tra tali costi e le vendite del prodotto in esame.

La Commissione ha pertanto concluso che i costi in questione dovevano essere considerati spese generali, per le quali non sono effettuati adeguamenti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento (CEE) n. 2423/88. La Commissione ha quindi respinto la richiesta.

- (59) Il Consiglio conferma questa conclusione.

c) *Condizioni di credito*

- (60) La Commissione ha applicato adeguamenti per il credito concesso agli acquirenti, nei casi in cui ha ricevuto elementi probatori del fatto che al momento della vendita era stato convenuto un periodo di credito fisso. Numerosi esportatori hanno affermato che l'adeguamento relativo alle

condizioni di credito avrebbe dovuto essere applicato anche nei casi in cui non era stato stabilito un periodo di credito fisso oppure quando detto periodo era stato superato e hanno sostenuto che in tali circostanze il costo del credito avrebbe dovuto essere calcolato in base al tasso di interesse normalmente applicato in Giappone per i crediti a breve termine.

Queste richieste sono state esaminate per stabilire se, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9, lettera a) del regolamento (CEE) n. 2423/88, i costi del credito in questione avessero inciso sulla comparabilità dei prezzi. In linea di massima la comparabilità dei prezzi è influenzata unicamente da elementi di cui l'acquirente è a conoscenza nel momento in cui decide l'acquisto. I periodi di credito che, contrariamente alla prassi normalmente seguita in Giappone, non sono convenuti al momento della vendita, non rientrano tra gli elementi suddetti. La Commissione ha inoltre accertato che questi periodi di credito variano sensibilmente da un cliente all'altro. In tali circostanze le istituzioni della Comunità avrebbero normalmente respinto la richiesta. Nella fattispecie, tuttavia, conformemente all'orientamento seguito in precedenti procedimenti, la Commissione ha valutato gli adeguamenti relativi alle vendite in esame in base ad un periodo di credito di trenta giorni, che è stato considerato corrispondente al periodo di credito medio normalmente accordato agli acquirenti dei prodotti nello stesso settore commerciale sul mercato giapponese.

- (61) Il Consiglio conferma queste conclusioni.

d) *Sconto per permuta*

- (62) Un produttore giapponese ha chiesto di tener conto di pagamenti effettuati per beni accettati in permuta quando gli acquirenti di nuove macchine (generalmente distributori o rivenditori) restituivano le macchine vecchie e/o usate. A questo proposito è stato stabilito che il valore di permuta non era indicato nell'importo della fattura. Il produttore ha tuttavia affermato che tale circostanza non era significativa, in quanto le operazioni di permuta erano direttamente collegate alle vendite in esame e quindi i venditori potevano dedurre direttamente il valore di permuta dal prezzo di vendita della fattura. Il produttore ha quindi chiesto che questo contributo finanziario alle attività dei clienti fosse considerato come uno sconto e quindi dedotto dal valore normale.

- (63) La Commissione, conformemente alle sue prassi confermate dalla giurisprudenza della Corte di giustizia, ha tuttavia ritenuto che tale contributo finanziario, che il produttore considera come uno sconto, sia in realtà un pagamento per il quale si ottiene un determinato valore.

Con l'eliminazione delle vecchie macchine dal mercato, infatti, la domanda di nuove macchine è mantenuta al livello più elevato possibile. L'incremento della domanda, oltre ai prezzi, stimola anche i volumi di vendita e i livelli di produzione e quindi permette di ottenere maggiori economie di scala e margini di utile proporzionalmente più elevati.

In tali circostanze si è ritenuto che gli sconti in questione corrispondessero al valore che il produttore attribuisce al ritiro delle bilance elettroniche vecchie e/o usate dal mercato.

Tali pagamenti, pertanto, non devono essere dedotti dal prezzo pagato o pagabile dall'acquirente e ai fini del confronto è stato preso in considerazione il prezzo pieno sul mercato domestico.

- (64) Il Consiglio conferma questa risultanza.

5. Margini di dumping

- (65) La media ponderata dei margini di dumping per i singoli produttori giapponesi interessati, espressa in percentuale dei prezzi franco frontiera comunitaria, superava il 60 % in tutti i casi, fatta eccezione per la società Yamato Scales Co. Ltd, nei cui confronti è stato accertato un margine del 15,3 %.

- (66) Per quanto riguarda le società che hanno rifiutato di collaborare oppure nei casi in cui la Commissione non ha potuto utilizzare i dati forniti dal produttore (vedi punto 27), il margine di dumping deve essere stabilito in base agli elementi disponibili, conformemente all'articolo 7, paragrafo 7, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88.

La Commissione ha ritenuto che gli elementi più attendibili fossero quelli determinati nel corso dell'inchiesta e che si premierebbe la mancata collaborazione e si faciliterebbe l'elusione delle misure antidumping se alle società in questione fosse attribuito un margine inferiore a quello massimo accertato per le società che avevano collaborato.

- (67) Il Consiglio conferma questa risultanza.

E. PREGIUDIZIO

- (68) Nella fattispecie la Commissione doveva stabilire, ai sensi dell'articolo 15, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88, se la scadenza dei provvedimenti vigenti potesse provocare nuovamente pregiudizio oppure una minaccia di pregiudizio.

È stato quindi necessario esaminare l'attuale situazione economica dell'industria comunitaria e il

comportamento degli esportatori giapponesi sul mercato della Comunità.

1. Situazione dell'industria comunitaria

Andamento del mercato

- (69) Il mercato comunitario è rimasto stabile, passando da 135 000 unità circa nel 1988 a 140 000 unità nel 1989, per scendere nuovamente a 135 000 unità nel 1990.

Capacità di produzione, coefficiente di sfruttamento degli impianti e scorte

- (70) La produzione comunitaria di bilance elettroniche è scesa da 140 000 unità nel 1988 a 122 000 unità nel 1989 e a 114 000 unità nel 1990. Nonostante il calo della capacità di produzione, che è scesa da 181 000 unità nel 1988 a 166 000 unità nel 1989 e a 155 000 unità nel 1990, anche il coefficiente di sfruttamento degli impianti è diminuito, passando dal 77 % al 73 %.

- (71) Tra il 1988 e il 1990 le scorte sono rimaste ad un livello costantemente elevato (superiore al 10 % della produzione comunitaria complessiva).

Volume delle vendite e quota di mercato

- (72) I quantitativi di bilance elettroniche venduti nella Comunità dall'industria comunitaria sono scesi da 113 000 unità nel 1988 a 105 000 unità nel 1989 e a 97 000 unità nel 1990. La quota di mercato dell'industria comunitaria, pari all'84 % nel 1988, era del 75 % nel 1989 e del 72 % nel 1990.

Andamento dei prezzi

- (73) Tra il 1988 e il 1990 i prezzi dell'industria comunitaria, in media ponderata, sono scesi di quasi il 6 %. La tendenza alla diminuzione ha coinciso con la flessione generale dei prezzi delle bilance elettroniche importate e con la rilevante sottoquotazione dei prezzi dei prodotti importati dal Giappone (vedi punti 78-81).

Profitti

- (74) La Commissione ha accertato che, complessivamente, dal 1988 in poi l'industria comunitaria ha registrato risultati finanziari insoddisfacenti. Nel 1990 l'industria comunitaria, in media ponderata, ha subito perdite pari al 5,5 %. Alla fine del 1990 un produttore comunitario, che nel periodo suddetto aveva subito perdite considerevoli, ha deciso di chiudere i suoi impianti di produzione.

Occupazione e investimenti

- (75) Tra il 1988 e il 1990 l'industria comunitaria ha perso 245 posti di lavoro, pari al 16 % della forza lavoro, gli investimenti sono stati ridotti e due stabilimenti sono stati chiusi.

(76) Il Consiglio conferma queste risultanze.

2. Comportamento degli esportatori sul mercato comunitario

Volume e quote di mercato delle importazioni oggetto di dumping

(77) Nonostante i vigenti provvedimenti, il volume delle bilance elettroniche oggetto di dumping importate dal Giappone è passato da 13 000 unità nel 1988 a 17 000 unità nel 1989 e a 19 000 unità circa nel 1990. La quota di mercato delle importazioni dal Giappone nella Comunità è passata dal 9,8 % nel 1988 al 12,1 % nel 1989 e al 14,6 % nel 1990.

Prezzi delle importazioni oggetto di dumping

(78) La Commissione ha esaminato se nel periodo dell'inchiesta i produttori giapponesi avessero applicato sottoquotazioni dei prezzi. L'esame è stato effettuato in relazione alle vendite degli esportatori in sei mercati comunitari (Regno Unito, Germania, Paesi Bassi, Belgio, Francia e Grecia), nei quali sono state vendute quasi tutte le bilance elettroniche importate dal Giappone.

(79) La Commissione ha selezionato in primo luogo le bilance elettroniche rappresentative dei diversi segmenti (modelli inferiori, medi e superiori) che sono commercializzate dai produttori comunitari. La Commissione ha quindi preso in esame i modelli degli stessi segmenti esportati dal Giappone che erano direttamente comparabili ai modelli dei produttori comunitari, evitando in tal modo di effettuare gli adeguamenti relativi alle differenze tra le caratteristiche tecniche.

I modelli selezionati sono stati confrontati in base alle vendite allo stesso stadio commerciale (distribuzione/rivendita).

(80) Dal confronto così effettuato risulta una sottoquotazione dei prezzi generalizzata e costante da parte di tutti gli esportatori, con un margine compreso tra il 20 % e il 70 %.

(81) Il Consiglio conferma queste risultanze.

3. Conclusioni

(82) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che l'industria comunitaria si trova in una situazione precaria, principalmente a causa della rilevante erosione dei prezzi che ha ulteriormente aggravato le perdite finanziarie e che ha provocato la riduzione delle quote di mercato e del volume delle vendite.

Su tale situazione ha inciso in misura sostanziale il fatto che le importazioni oggetto di dumping siano state effettuate in un mercato aperto e trasparente

nel quale i prezzi sono noti a tutti. L'elasticità e la rilevante sottoquotazione dei prezzi hanno pertanto avuto un effetto incontestabile sul volume delle vendite e sulla situazione finanziaria dell'industria comunitaria.

Per tali motivi l'industria comunitaria non ha potuto trarre vantaggio dalle misure antidumping in vigore.

(83) Il Consiglio conferma questa conclusione.

(84) La Commissione ha inoltre esaminato se altri fattori, oltre alle importazioni oggetto di dumping, avessero impedito all'industria comunitaria di risanare la propria situazione economica.

(85) A questo proposito un esportatore ha affermato che le conseguenze dell'aumento del volume e dei bassi prezzi delle importazioni di bilance elettroniche da altri paesi, quali Singapore, la Repubblica di Corea, Taiwan e la Turchia hanno in parte provocato la situazione critica dell'industria comunitaria.

(86) La Commissione sta attualmente esaminando gli effetti delle importazioni di bilance elettroniche originarie di Singapore e della Corea. Tuttavia, anche se venisse accertato che tali importazioni hanno provocato pregiudizio all'industria comunitaria, rimane il fatto che le importazioni in dumping dal Giappone, a causa dell'elevato volume e dei prezzi particolarmente bassi, sono una delle cause principali che hanno impedito all'industria comunitaria di risanare la sua situazione finanziaria.

Per quanto riguarda le importazioni da Taiwan, la Commissione ha accertato che le bilance in questione non erano prodotti simili, in quanto la loro principale funzione era il conteggio.

Nel periodo dell'inchiesta, infine, non sono state effettuate importazioni dalla Turchia.

(87) Oltre a tali elementi, la Commissione non ha trovato altri fattori che potessero spiegare la difficile situazione dell'industria comunitaria. Non sono state infatti riscontrate altre importazioni importanti oltre a quelle succitate, né si è registrata una contrazione della domanda.

(88) Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che, anche se altre importazioni possono aver contribuito al pregiudizio, le importazioni oggetto di dumping dal Giappone, esaminate isolatamente, devono essere considerate una causa determinante dell'attuale situazione critica dell'industria comunitaria.

4. Probabili effetti della scadenza dei provvedimenti

(89) In tali circostanze la Commissione ritiene che la scadenza dei provvedimenti aggraverebbe la situazione dei produttori comunitari.

(90) In mancanza di misure antidumping, infatti, aumenterebbe la sottoquotazione dei prezzi da parte delle importazioni dal Giappone. Tale situazione provocherebbe un'ulteriore diminuzione della quota di mercato dell'industria comunitaria, con effetti negativi sulle vendite.

(91) A questo proposito devono essere messi in evidenza due fattori: i produttori giapponesi hanno recentemente aumentato la loro capacità di produzione e il mercato comunitario si trova attualmente in una fase di recessione. In tali circostanze è molto probabile che la pressione esercitata dalle importazioni oggetto di dumping dal Giappone aumenti, in un momento in cui l'industria comunitaria è ancora più vulnerabile che in passato.

(92) In tali circostanze, se le misure antidumping dovessero scadere, l'industria comunitaria subirebbe molto probabilmente un pregiudizio notevole a causa delle importazioni oggetto di dumping. La Commissione conclude pertanto che queste misure devono rimanere in vigore, debitamente modificate in considerazione degli elementi di prova relativi alle pratiche di dumping e della situazione economica dell'industria comunitaria.

(93) Il Consiglio conferma queste conclusioni.

F. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

(94) A questo proposito il Consiglio ricorda di aver già concluso, nel primo procedimento, che nell'interesse della Comunità è necessario intervenire per evitare il pregiudizio provocato dalle pratiche di dumping. La Commissione ha considerato che successivamente la situazione non abbia subito modifiche sostanziali, in particolare per quanto riguarda gli effetti negativi che la scomparsa dell'industria comunitaria avrebbe sull'industria che la rifornisce. La produzione di bilance elettroniche implica infatti tecnologie sempre più avanzate e la perdita di know-how tecnologico in tale settore provocherebbe una perdita generalizzata di vantaggi concorrenziali nel comparto dell'elettronica.

(95) La Commissione riconosce che la conferma delle misure antidumping inciderà sui livelli dei prezzi degli esportatori interessati nella Comunità e che pertanto potrà influenzare la competitività relativa dei loro prodotti. Tali misure, tuttavia, intendono unicamente ripristinare condizioni di mercato normali ed eque. L'eliminazione dei vantaggi sleali ottenuti con le pratiche di dumping intende inoltre evitare un'ulteriore declino dell'industria comunitaria, contribuendo in tal modo a salvaguardare la disponibilità di una vasta gamma di prodotti a vantaggio dei consumatori.

(96) Anche se è probabile che gli utenti finali, costituiti essenzialmente da operatori indipendenti, debbano

sostenere un aumento dei prezzi, occorre tener presente che i bassi prezzi attuali sono il risultato di metodi sleali di concorrenza. I consumatori non possono quindi pretendere di continuare a fruire degli effetti di tali pratiche.

(97) Per questi motivi la Commissione ritiene, nell'interesse della Comunità, che sia necessario intervenire per evitare la prosecuzione del pregiudizio e un ulteriore deterioramento della situazione economica dell'industria comunitaria.

(98) Il Consiglio conferma questa conclusione.

G. LIVELLO DEL DAZIO

(99) Per calcolare l'importo del dazio necessario affinché l'industria comunitaria possa risanare la sua situazione senza dover subire un nuovo pregiudizio, la Commissione ha dovuto tener conto del fatto che l'industria comunitaria nel suo complesso non realizza profitti.

Si ritiene pertanto necessario istituire misure che consentano all'industria di aumentare i prezzi di un margine sufficiente per compensare i costi ed ottenere un adeguato utile sulle vendite.

Data la situazione dell'industria comunitaria, è stato concluso che, in base alle normali condizioni di mercato e alle crescenti esigenze in materia di investimenti a lungo termine, l'utile annuo sulle vendite, al lordo delle imposte, dovrebbe essere pari almeno al 10 %.

(100) Per stabilire il margine di cui i prezzi dei produttori giapponesi dovrebbero aumentare affinché l'industria comunitaria possa realizzare il suddetto utile sulle vendite, la Commissione ha classificato i modelli di bilance elettroniche più rappresentative fabbricate e commercializzate dai produttori comunitari in tre segmenti (vedi punto 16) e per ciascun segmento ha calcolato la media ponderata dei prezzi su base franco fabbrica (vedi punto 49). Questi prezzi sono stati confrontati con i prezzi, franco frontiera comunitaria, dei modelli simili esportati dal Giappone, debitamente adeguati. La differenza così ottenuta corrisponde all'aumento del prezzo, franco frontiera comunitaria, considerato necessario per eliminare il pregiudizio provocato dalle importazioni oggetto di dumping.

(101) Dato che, fatta eccezione per una società, gli aumenti dei prezzi così calcolati erano nettamente inferiori ai margini di dumping accertati, l'aliquota dei dazi deve essere pari a tali importi, conformemente all'articolo 13, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88. Per la società suddetta il dazio corrisponde invece al margine di dumping.

(102) Pertanto dovrebbero essere imposte le seguenti aliquote del dazio:

— Tokyo Electric Co. Ltd:	22,5 %
— Ishida Scales Mfg Ltd:	31,6 %
— Teraoka Seiko Co. Ltd:	22,6 %
— Yamato Scales Co. Ltd:	15,3 %

(103) Per quanto riguarda le società che non hanno collaborato nel corso dell'inchiesta, la Commissione ha ritenuto che i dazi dovessero essere stabiliti in base ai dati disponibili, conformemente all'articolo 7, paragrafo 7, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88. È stato ritenuto che gli elementi più attendibili fossero quelli accertati nel corso dell'inchiesta e che si premierebbe la mancata collaborazione, agevolando inoltre l'elusione delle misure antidumping, se il dazio nei confronti di detti produttori fosse inferiore all'aliquota massima del 31,6 % stabilita per le società che hanno collaborato.

(104) Il Consiglio conferma queste risultanze.

H. REGOLAMENTI PRECEDENTI

(105) Il regolamento (CEE) n. 2865/85 e il regolamento (CEE) n. 1058/86 devono essere abrogati.

I. PROVVEDIMENTI ANTIELUSIONE

(106) Con la decisione 88/398/CEE la Commissione ha accettato un impegno offerto dalla società TEC (UK) Ltd in merito ad alcuni tipi di bilance elettroniche montate nella Comunità.

(107) La Commissione ritiene che, in base alle informazioni particolareggiate comunicate regolarmente dalla società interessata, dopo l'accettazione dell'im-

pegno non si siano verificate violazioni. In tali circostanze la Commissione ritiene che la decisione 88/398/CEE debba essere abrogata,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di bilance elettroniche per il commercio al minuto, di cui al codice NC 8423 81 50 (codice Taric 8423 81 50*10) e originarie del Giappone.

2. L'aliquota del dazio è pari al 31,6 % (codice addizionale Taric 8697) del prezzo netto franco frontiera comunitaria, al lordo del dazio, fatta eccezione per le bilance elettroniche per il commercio al minuto fabbricate dalle società qui di seguito indicate, alle quali si applicano le seguenti aliquote:

— Tokyo Electric Co. Ltd, Tokyo:	22,5 %
(codice addizionale Taric 8694)	
— Teraoka Seiko Co. Ltd, Tokyo:	22,6 %
(codice addizionale Taric 8695)	
— Yamato Scales Co. Ltd, Akashi:	15,3 %
(codice addizionale Taric 8696)	

3. Il regolamento (CEE) n. 2865/85, il regolamento (CEE) n. 1058/86 e la decisione 88/398/CEE sono abrogati.

4. Si applicano le disposizioni in vigore in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

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

Fatto a Lussemburgo, addì 26 aprile 1993.

Per il Consiglio

Il Presidente

B. WESTH