

Edizione
in lingua italiana

Legislazione

Sommario

I Atti per i quali la pubblicazione è una condizione di applicabilità

- Regolamento (CEE) n. 527/87 della Commissione, del 23 febbraio 1987, che fissa i prelievi all'importazione applicabili ai cereali, alle farine, alle semole e ai semolini di frumento o di segala 1
- Regolamento (CEE) n. 528/87 della Commissione, del 23 febbraio 1987, che fissa i supplementi da aggiungere ai prelievi all'importazione per i cereali, le farine e il malto 3
- Regolamento (CEE) n. 529/87 della Commissione, del 23 febbraio 1987, recante quarta modifica del regolamento (CEE) n. 646/86 che fissa le restituzioni all'esportazione nel settore vitivinicolo 5
- ★ Regolamento (CEE) n. 530/87 della Commissione, del 23 febbraio 1987, che deroga alle norme di qualità per i cetrioli per la campagna 1987 6
- ★ Regolamento (CEE) n. 531/87 della Commissione, del 23 febbraio 1987, che deroga alle norme di qualità per i pimenti o peperoni dolci per la campagna 1987 7
- ★ Regolamento (CEE) n. 532/87 della Commissione, del 23 febbraio 1987, che modifica il regolamento (CEE) n. 2681/83 che stabilisce le modalità di applicazione del regime d'integrazione per i semi oleosi 8
- ★ Decisione n. 533/87/CECA della Commissione, del 23 febbraio 1987, che fissa i tassi di riduzione per il secondo trimestre 1987, nell'ambito della decisione n. 3485/85/CECA che proroga il sistema di sorveglianza e la disciplina di quote di produzione di prodotti per le imprese dell'industria siderurgica 9
- Regolamento (CEE) n. 534/87 della Commissione, del 23 febbraio 1987, che modifica il correttivo applicabile alla restituzione per i cereali 10
- ★ Regolamento (CEE) n. 535/87 del Consiglio, del 23 febbraio 1987, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici a carta comune, originarie del Giappone 12

Commissione

87/135/CEE :

- * **Decisione della Commissione, del 23 febbraio 1987, che accetta un impegno offerto dalla Kyocera Corporation nell'ambito della procedura antidumping relativa alle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici originarie del Giappone e che conclude la procedura** 36
-

Rettifiche

- * **Rettifica del regolamento (CEE) n. 3094/86 del Consiglio, del 7 ottobre 1986, che istituisce misure tecniche per la conservazione delle risorse della pesca (GU n. L 288 dell'11. 10. 1986)** 38

I

(Atti per i quali la pubblicazione è una condizione di applicabilità)

REGOLAMENTO (CEE) N. 527/87 DELLA COMMISSIONE

del 23 febbraio 1987

che fissa i prelievi all'importazione applicabili ai cereali, alle farine, alle semole e ai semolini di frumento o di segala

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto l'atto d'adesione della Spagna e del Portogallo,

visto il regolamento (CEE) n. 2727/75 del Consiglio, del 29 ottobre 1975, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1579/86⁽²⁾, in particolare l'articolo 13, paragrafo 5,

visto il regolamento (CEE) n. 1676/85 del Consiglio, dell'11 giugno 1985, relativo al valore dell'unità di conto e ai tassi di cambio da applicare nel quadro della politica agricola comune⁽³⁾, in particolare l'articolo 3,

visto il parere del comitato monetario,

considerando che i prelievi applicabili all'importazione dei cereali, delle farine di grano o di segala e delle semole e semolini di grano sono stati fissati dal regolamento (CEE) n. 135/87 della Commissione⁽⁴⁾ e dai successivi regolamenti modificativi;

considerando che, al fine di permettere il normale funzionamento del regime dei prelievi, occorre applicare per il calcolo di questi ultimi:

— per le monete che restano tra di esse all'interno di uno scarto istantaneo massimo in contanti di 2,25 %, un tasso di conversione basato sul loro tasso centrale, cui

si applica il fattore di correzione previsto dall'articolo 3, paragrafo 1, ultimo comma, del regolamento (CEE) n. 1676/85,

— per le altre monete, un tasso di conversione basato sulla media aritmetica dei tassi di cambio in contanti di ciascuna di tali monete, constatati durante un periodo determinato, in rapporto alle monete della Comunità di cui al trattato precedente e del predetto coefficiente;

che tali corsi di cambio sono quelli constatati il 20 febbraio 1987;

considerando che il predetto fattore di correzione si applica a tutti gli elementi di calcolo dei prelievi, inclusi i coefficienti di equivalenza;

considerando che l'applicazione delle modalità di cui al regolamento (CEE) n. 135/87 ai prezzi d'offerta e ai corsi odierni, di cui la Commissione ha conoscenza, conduce a modificare i prelievi attualmente in vigore conformemente all'allegato al presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

I prelievi da riscuotere all'importazione dei prodotti di cui all'articolo 1, lettere a), b), e c), del regolamento (CEE) n. 2727/75 sono fissati nell'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 24 febbraio 1987.

⁽¹⁾ GU n. L 281 dell'11. 11. 1975, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 139 del 24. 5. 1986, pag. 29.

⁽³⁾ GU n. L 164 del 24. 6. 1985, pag. 1.

⁽⁴⁾ GU n. L 17 del 20. 1. 1987, pag. 1.

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

Fatto a Bruxelles, il 23 febbraio 1987.

Per la Commissione

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente

ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 23 febbraio 1987, che fissa i prelievi all'importazione applicabili ai cereali, alle farine, alle semole e ai semolini di frumento o di segala

(ECU/t)

Numero della tariffa doganale comune	Designazione delle merci	Prelievi	
		Portogallo	Paesi terzi
10.01 B I	Frumento tenero e frumento segalato	9,23	190,56
10.01 B II	Frumento duro	43,91	264,87 ⁽¹⁾ ⁽²⁾
10.02	Segala	38,30	181,02 ⁽³⁾
10.03	Orzo	36,57	188,36
10.04	Avena	94,86	158,55
10.05 B	Granturco, diverso dal granturco ibrido destinato alla semina	—	181,77 ⁽²⁾ ⁽³⁾ ⁽⁴⁾
10.07 A	Grano saraceno	36,57	129,27
10.07 B	Miglio	36,57	155,01 ⁽⁴⁾
10.07 C II	Sorgo, diverso dal sorgo ibrido destinato alla semina	22,48	183,58 ⁽⁴⁾ ⁽⁵⁾
10.07 D I	Triticale	(?)	(?)
10.07 D II	Altri cereali	36,57	64,37 ⁽⁵⁾
11.01 A	Farine di frumento o di frumento segalato	27,81	281,67
11.01 B	Farine di segala	68,51	268,31
11.02 A I a)	Semole e semolini di frumento duro	81,64	424,13
11.02 A I b)	Semole e semolini di frumento tenero	27,96	302,13

⁽¹⁾ Per il frumento duro originario del Marocco, trasportato direttamente da tale paese nella Comunità, il prelievo è diminuito di 0,60 ECU/t.

⁽²⁾ Ai sensi del regolamento (CEE) n. 486/85 i prelievi non sono applicati ai prodotti originari degli ACP o PTOM e importati nei dipartimenti francesi d'oltremare.

⁽³⁾ Per il granturco originario degli ACP o PTOM il prelievo all'importazione nella Comunità è diminuito di 1,81 ECU/t.

⁽⁴⁾ Per il miglio e il sorgo originari degli ACP o PTOM il prelievo all'importazione nella Comunità è diminuito di 50 %.

⁽⁵⁾ Per il frumento duro e la scagliola prodotti in Turchia e trasportati direttamente da detto paese nella Comunità, il prelievo è diminuito di 0,60 ECU/t.

⁽⁶⁾ Il prelievo riscosso all'importazione della segala prodotta in Turchia e trasportata da tale paese direttamente nella Comunità è definito nei regolamenti (CEE) n. 1180/77 del Consiglio e (CEE) n. 2622/71 della Commissione.

⁽⁷⁾ All'importazione del prodotto della sottovoce 10.07 D I (triticale), viene riscosso il prelievo applicabile alla segala.

⁽⁸⁾ Il prelievo di cui all'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 2913/86 del Consiglio è fissato mediante gara in conformità del regolamento (CEE) n. 3140/86 della Commissione.

REGOLAMENTO (CEE) N. 528/87 DELLA COMMISSIONE

del 23 febbraio 1987

**che fissa i supplementi da aggiungere ai prelievi all'importazione per i cereali,
le farine e il malto**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto l'atto d'adesione della Spagna e del Portogallo,

visto il regolamento (CEE) n. 2727/75 del Consiglio, del 29 ottobre 1975, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1579/86⁽²⁾, in particolare l'articolo 15, paragrafo 6,visto il regolamento (CEE) n. 1676/85 del Consiglio, dell'11 giugno 1985, relativo al valore dell'unità di conto e ai tassi di cambio da applicare nel quadro della politica agricola comune⁽³⁾, in particolare l'articolo 3,

visto il parere del comitato monetario,

considerando che i supplementi da aggiungere ai prelievi per i cereali e il malto sono stati fissati dal regolamento (CEE) n. 2011/86 della Commissione⁽⁴⁾ e dai successivi regolamenti modificativi;

considerando che, al fine di permettere il normale funzionamento del regime dei prelievi, occorre applicare per il calcolo di questi ultimi:

- per le monete che restano tra di esse all'interno di uno scarto istantaneo massimo in contanti di 2,25 %, un tasso di conversione basato sul loro tasso centrale, cui si applica il fattore di correzione previsto dall'articolo 3, paragrafo 1, ultimo comma, del regolamento (CEE) n. 1676/85,
- per le altre monete, un tasso di conversione basato sulla media aritmetica dei tassi di cambio in contanti

di ciascuna di tali monete, constatati durante un periodo determinato, in rapporto alle monete della Comunità di cui al trattino precedente e del predetto coefficiente;

che tali corsi di cambio sono quelli constatati il 20 febbraio 1987;

considerando che, in funzione dei prezzi cif e dei prezzi cif d'acquisto a termine odierni, i supplementi da aggiungere ai prelievi, attualmente in vigore, devono essere modificati conformemente agli allegati al presente regolamento,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. I supplementi che si aggiungono ai prelievi fissati in anticipo per le importazioni di cereali e di malto, in provenienza dal Portogallo, previsti dall'articolo 15 del regolamento (CEE) n. 2727/75, sono fissati a zero.

2. I supplementi che si aggiungono ai prelievi fissati in anticipo per le importazioni di cereali e di malto, in provenienza da paesi terzi, previsti dall'articolo 15 del regolamento (CEE) n. 2727/75, sono fissati nell'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 24 febbraio 1987.

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

Fatto a Bruxelles, il 23 febbraio 1987.

Per la Commissione

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente⁽¹⁾ GU n. L 281 dell'11. 11. 1975, pag. 1.⁽²⁾ GU n. L 139 del 24. 5. 1986, pag. 29.⁽³⁾ GU n. L 164 del 24. 6. 1985, pag. 1.⁽⁴⁾ GU n. L 173 dell'1. 7. 1986, pag. 4.

ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 23 febbraio 1987, che fissa i supplementi da aggiungere ai prelievi all'importazione per i cereali, le farine e il malto in provenienza da paesi terzi

A. Cereali e farine

Numero della tariffa doganale comune	Designazione delle merci	(ECU/t)			
		Corrente 2	1° term. 3	2° term. 4	3° term. 5
10.01 B I	Frumento tenero e frumento segalato	0	0	0	0
10.01 B II	Frumento duro	0	0	0	0
10.02	Segala	0	0	0	0
10.03	Orzo	0	0	0	0
10.04	Avena	0	0	0	0
10.05 B	Granturco, diverso dal granturco ibrido destinato alla semina	0	0	0	0
10.07 A	Grano saraceno	0	0	0	0
10.07 B	Miglio	0	0	0	0
10.07 C II	Sorgo, diverso dal sorgo ibrido destinato alla semina	0	0	0	0,55
10.07 D	Altri cereali	0	0	0	0
11.01 A	Farine di frumento o di frumento segalato	0	0	0	0

B. Malto

Numero della tariffa doganale comune	Designazione delle merci	(ECU/t)				
		Corrente 2	1° term. 3	2° term. 4	3° term. 5	4° term. 6
11.07 A I a)	Malto non torrefatto di frumento (grano), presentato sotto forma di farina	0	0	0	0	0
11.07 A I b)	Malto non torrefatto di frumento (grano), presentato sotto forma diversa da quella di farina	0	0	0	0	0
11.07 A II a)	Malto non torrefatto diverso da quello di frumento (grano), presentato sotto forma di farina	0	0	0	0	0
11.07 A II b)	Malto non torrefatto diverso da quello di frumento (grano), presentato sotto forma diversa da quella di farina	0	0	0	0	0
11.07 B	Malto torrefatto	0	0	0	0	0

REGOLAMENTO (CEE) N. 529/87 DELLA COMMISSIONE

del 23 febbraio 1987

recante quarta modifica del regolamento (CEE) n. 646/86 che fissa le restituzioni all'esportazione nel settore vitivinicolo

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 337/79 del Consiglio, del 5 febbraio 1979, relativo all'organizzazione comune del mercato vitivinicolo⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 3805/85⁽²⁾, in particolare l'articolo 20, paragrafo 4,considerando che il regolamento (CEE) n. 646/86 della Commissione⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 3468/86⁽⁴⁾, fissa le restituzioni all'esportazione nel settore vitivinicolo;

considerando che l'andamento dei prezzi dei vini rossi da tavola constatati sui mercati spagnoli giustifica un adeguamento dell'importo della restituzione applicabile in Spagna a tali vini; che occorre modificare in tal senso il regolamento in oggetto;

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i vini,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO.:

Articolo 1

All'allegato del regolamento (CEE) n. 646/86 nella colonna «importo della restituzione in ECU/% vol/hl applicabile in Spagna», l'importo «0,70» applicabile ai vini rossi o rosati da tavola di cui alle sottovoci ex 22.05 CI e CII della tariffa doganale comune è sostituito dall'importo «0,90».

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il giorno della 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 Bruxelles, il 23 febbraio 1987.

Per la Commissione

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente⁽¹⁾ GU n. L 54 del 5. 3. 1979, pag. 1.⁽²⁾ GU n. L 367 del 31. 12. 1985, pag. 39.⁽³⁾ GU n. L 60 dell'1. 3. 1986, pag. 46.⁽⁴⁾ GU n. L 319 del 14. 11. 1986, pag. 33.

REGOLAMENTO (CEE) N. 530/87 DELLA COMMISSIONE

del 23 febbraio 1987

che deroga alle norme di qualità per i cetrioli per la campagna 1987

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1035/72 del Consiglio, del 18 maggio 1972, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore degli ortofrutticoli⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1351/86⁽²⁾, in particolare l'articolo 2, paragrafo 2, secondo comma,considerando che le norme di qualità per i cetrioli sono state fissate nell'allegato I/2 del regolamento n. 183/64/CEE del Consiglio⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 845/76 della Commissione⁽⁴⁾; che l'allegato VII del regolamento (CEE) n. 1194/69 del Consiglio⁽⁵⁾, ha definito una categoria III; che le norme non consentono la commercializzazione di taluni calibri che possono tuttavia trovare acquirenti sul mercato;

considerando che le norme di qualità devono tener conto di tale situazione; che è inoltre opportuno acquisire un'esperienza sufficiente prima di procedere a una modifica definitiva delle norme e derogare di nuovo temporaneamente alle norme di qualità per i cetrioli;

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

Fatto a Bruxelles, il 23 febbraio 1987.

Per la Commissione

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per gli ortofrutticoli,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Per la campagna 1987 si deroga alle disposizioni dell'allegato I/2 del regolamento n. 183/64/CEE come segue:

1. il testo del titolo III « Calibrazione » è completato col seguente punto:
« iv) le disposizioni di cui sopra non si applicano ai cetrioli del tipo "frutto corto" »;
2. nel titolo VI « Indicazioni esterne », punto B « Natura del prodotto », si aggiunge:
« "frutti corti" in tutti i casi per questo tipo di cetrioli ».

*Articolo 2*Il presente regolamento entra in vigore il giorno successivo alla pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.⁽¹⁾ GU n. L 118 del 20. 5. 1972, pag. 1.⁽²⁾ GU n. L 119 dell'8. 5. 1986, pag. 46.⁽³⁾ GU n. 192 del 25. 11. 1964, pag. 3217/64.⁽⁴⁾ GU n. L 96 del 10. 4. 1976, pag. 30.⁽⁵⁾ GU n. L 157 del 28. 6. 1969, pag. 1.

REGOLAMENTO (CEE) N. 531/87 DELLA COMMISSIONE
del 23 febbraio 1987
che deroga alle norme di qualità per i pimenti o peperoni dolci per la campagna
1987

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 1035/72 del Consiglio, del 18 maggio 1972, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore degli ortofrutticoli⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1351/86⁽²⁾, in particolare l'articolo 2, paragrafo 2, secondo comma,

considerando che le norme di qualità per i pimenti o peperoni dolci sono state fissate nell'allegato del regolamento (CEE) n. 2397/76 della Commissione⁽³⁾;

considerando che un'evoluzione importante si è verificata nella vendita dei peperoni in piccoli imballaggi ed in particolare relativamente all'omogeneità del prodotto; che le norme comuni di qualità devono tener conto di tale situazione; che è inoltre necessario acquisire un'esperienza sufficiente prima di procedere a una modifica definitiva delle norme; che è quindi opportuno derogare di nuovo temporaneamente alle norme di qualità per i pimenti o peperoni dolci, senza compromettere la qualità del prodotto;

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i prodotti ortofrutticoli,

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

Fatto a Bruxelles, il 23 febbraio 1987.

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Per la campagna 1987 è introdotta la seguente deroga alle disposizioni dell'allegato del regolamento (CEE) n. 2397/76:

al titolo V « Disposizioni relative alla presentazione », punto A) « Omogeneità », è inserito il comma seguente dopo il primo comma:

« Per i piccoli imballaggi di peso non superiore ad 1 kg, l'omogeneità è tuttavia richiesta soltanto per l'origine e la categoria di qualità ».

Articolo 2

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

Per la Commissione

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente

⁽¹⁾ GU n. L 118 del 20. 5. 1972, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 119 dell'8. 5. 1986, pag. 46.

⁽³⁾ GU n. L 270 del 2. 10. 1976, pag. 13.

REGOLAMENTO (CEE) N. 532/87 DELLA COMMISSIONE
del 23 febbraio 1987

**che modifica il regolamento (CEE) n. 2681/83 che stabilisce le modalità di
applicazione del regime d'integrazione per i semi oleosi**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento n. 136/66/CEE del Consiglio, del 22 settembre 1966, relativo all'attuazione di un'organizzazione comune dei mercati nel settore dei grassi ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1454/86 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 27, paragrafo 5,

considerando che l'articolo 27, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2681/83 della Commissione ⁽³⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 3695/86 ⁽⁴⁾, ha fissato l'importo del deposito cauzionale di cui all'articolo 9, paragrafo 2, del regolamento (CEE) n. 1594/83 del Consiglio, del 14 giugno 1983, relativo all'integrazione concessa per i semi oleosi ⁽⁵⁾; che, tenuto conto dell'evoluzione dei prezzi sul mercato mondiale e del livello dell'integrazione fissata negli ultimi mesi, è necessario aumentare l'importo del deposito cauzionale;

considerando che le misure previste dal presente regolamento sono conformi al parere del comitato di gestione per i grassi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

L'articolo 27, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2681/83 è modificato come segue:

- al primo trattino, le parole « 35 ECU » sono sostituite dalle parole « 40 ECU »;
- al secondo trattino, le parole « 45 ECU » sono sostituite dalle parole « 47 ECU ».

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il terzo 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 Bruxelles, il 23 febbraio 1987.

Per la Commissione

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente

⁽¹⁾ GU n. 172 del 30. 9. 1966, pag. 3025/66.

⁽²⁾ GU n. L 133 del 21. 5. 1986, pag. 8.

⁽³⁾ GU n. L 266 del 28. 9. 1983, pag. 1.

⁽⁴⁾ GU n. L 341 del 4. 12. 1986, pag. 11.

⁽⁵⁾ GU n. L 163 del 22. 6. 1983, pag. 44.

DECISIONE N. 533/87/CECA DELLA COMMISSIONE

del 23 febbraio 1987

che fissa i tassi di riduzione per il secondo trimestre 1987, nell'ambito della decisione n. 3485/85/CECA che proroga il sistema di sorveglianza e la disciplina di quote di produzione di prodotti per le imprese dell'industria siderurgica

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea del carbone e dell'acciaio,

vista la decisione n. 3485/85/CECA della Commissione, del 27 novembre 1985, che proroga il sistema di controllo e la disciplina di quote di produzione di alcuni prodotti per le imprese dell'industria siderurgica ⁽¹⁾, in particolare l'articolo 8, paragrafo 1,

considerando che è opportuno fissare i tassi di riduzione di alcuni prodotti per il secondo trimestre 1987 in base a studi fatti in collaborazione con le imprese ed associazioni di imprese,

HA ADOTTATO LA PRESENTE DECISIONE:

Articolo 1

I tassi di riduzione per il calcolo delle quote di produzione relative al secondo trimestre 1987 sono così fissati:

Categoria I a:	53
Categoria I b:	46
Categoria II:	47
Categoria III:	53
Categoria IV:	39
Categoria VI:	45

I tassi di riduzione per il calcolo della parte delle quote di produzione relativa alle consegne nell'ambito del mercato comune sono così fissati:

Categoria I a:	57
Categoria I b:	47
Categoria II:	54
Categoria III:	56
Categoria IV:	37
Categoria VI:	42

Articolo 2

La presente decisione entra in vigore il giorno della pubblicazione nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee*.

La presente decisione è obbligatoria in tutti i suoi elementi e direttamente applicabile in ciascuno degli Stati membri.

Fatto a Bruxelles, il 23 febbraio 1987.

Per la Commissione

Karl-Heinz NARJES

Vicepresidente

⁽¹⁾ GU n. L 340 del 18. 12. 1985, pag. 5.

REGOLAMENTO (CEE) N. 534/87 DELLA COMMISSIONE**del 23 febbraio 1987****che modifica il correttivo applicabile alla restituzione per i cereali**

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto l'atto di adesione della Spagna e del Portogallo,

visto il regolamento (CEE) n. 2727/75 del Consiglio, del 29 ottobre 1975, relativo all'organizzazione comune dei mercati nel settore dei cereali ⁽¹⁾, modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 1579/86 ⁽²⁾, in particolare l'articolo 16, paragrafo 4, secondo comma, quarta frase,visto il regolamento (CEE) n. 2746/75 del Consiglio, del 29 ottobre 1975, che stabilisce, nel settore dei cereali le regole generali relative alla concessione delle restituzioni all'esportazione ed i criteri sulla cui base viene fissato il loro importo ⁽³⁾,considerando che il correttivo applicabile alla restituzione per i cereali è stato fissato dal regolamento (CEE) n. 372/87 della Commissione ⁽⁴⁾;

considerando che, in funzione dei prezzi cif e dei prezzi cif d'acquisto a termine odierni e tenendo conto dell'evoluzio-

ne prevedibile del mercato, è necessario modificare il correttivo applicabile alla restituzione per i cereali, attualmente in vigore,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

Il correttivo applicabile alle restituzioni fissate in anticipo per le esportazioni di cereali, previsto dall'articolo 16, paragrafo 4, del regolamento (CEE) n. 2727/75, fissato nell'allegato del regolamento (CEE) n. 372/87 è modificato conformemente all'allegato.

Articolo 2

Il presente regolamento entra in vigore il 24 febbraio 1987.

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

Fatto a Bruxelles, il 23 febbraio 1987.

Per la Commissione

Frans ANDRIESEN

Vicepresidente

⁽¹⁾ GU n. L 281 dell'1. 11. 1975, pag. 1.
⁽²⁾ GU n. L 139 del 24. 5. 1986, pag. 29.
⁽³⁾ GU n. L 281 dell'1. 11. 1975, pag. 78.
⁽⁴⁾ GU n. L 35 del 6. 2. 1987, pag. 26.

ALLEGATO

al regolamento della Commissione, del 23 febbraio 1987, che modifica il correttivo applicabile alla restituzione per i cereali

(ECU/t)

Numero della tariffa doganale comune	Designazione delle merci	Corrente	1° term.	2° term.	3° term.	4° term.	5° term.	6° term.
		2	3	4	5	6	7	8
10.01 B I	Frumento tenero e frumento segalato	0	0	0	0	0	— 30,00	— 30,00
10.01 B II	Frumento duro	0	0	0	0	0	—	—
10.02	Segala	0	0	0	0	0	—	—
10.03	Orzo	0	0	0	0	— 20,00	— 20,00	— 20,00
10.04	Avena	—	—	—	—	—	—	—
10.05 B	Granturco diverso dal granturco ibrido destinato alla semina							
	per le esportazioni verso :							
	— la zona I, la zona II b), la zona IV b), la Repubblica democratica tedesca e le isole Canarie	0	+ 20,00	+ 20,00	+ 20,00	+ 20,00	—	—
	— gli altri paesi terzi	0	0	0	0	0	—	—
10.07 C II	Sorgo, diverso dal sorgo ibrido destinato alla semina	—	—	—	—	—	—	—
11.01 A	Farine di frumento tenero	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00
11.01 B	Farine di segala	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00
11.02 A I a)	Semole e semolini di frumento (grano duro)	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00
11.02 A I b)	Semole e semolini di frumento (grano tenero)	0	0	0	0	0	— 50,00	— 50,00

NB: Le zone sono quelle definite dal regolamento (CEE) n. 1124/77 (GU n. L 134 del 28. 5. 1977), modificato da ultimo dal regolamento (CEE) n. 3817/85 (GU n. L 368 del 31. 12. 1985).

REGOLAMENTO (CEE) N. 535/87 DEL CONSIGLIO**del 23 febbraio 1987****che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici a carta comune, originarie del Giappone**

IL CONSIGLIO DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2176/84 del Consiglio, del 23 luglio 1984, 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 l'articolo 12,

vista la proposta presentata dalla Commissione previa consultazione in seno al comitato consultivo previsto dal regolamento suddetto,

considerando quanto segue :

A. MISURE PROVVISORIE

- (1) Con il regolamento (CEE) n. 2640/86⁽²⁾ la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici a carta comune, in seguito denominate « fotocopiatrici », originarie del Giappone. Il dazio è stato prorogato per un periodo massimo di due mesi con il regolamento (CEE) n. 3857/86⁽³⁾.

B. SEGUITO DELLA PROCEDURA

- (2) Dopo l'istituzione del dazio antidumping provvisorio tutti gli esportatori, alcuni importatori indipendenti e l'industria comunitaria ricorrente hanno chiesto e ottenuto di essere intesi dalla Commissione. Le parti suddette hanno inoltre presentato osservazioni scritte sul dazio.
- (3) Le parti hanno inoltre chiesto ed ottenuto di essere informate sui fatti e sulle considerazioni essenziali in base alle quali la Commissione intendeva raccomandare l'istituzione di dazi definitivi e la riscossione definitiva degli importi depositati a titolo di dazio provvisorio. È stato inoltre accordato un termine entro il quale le parti potevano presentare pareri scritti in seguito alle riunioni d'informazione. Si è tenuto conto delle loro osservazioni e le conclusioni della Commissione sono state di conseguenza opportunamente modificate.

- (4) Per integrare le inchieste effettuate ai fini delle conclusioni preliminari, la Commissione ha effettuato visite presso le sedi della Océ nei Paesi Bassi, della Olivetti in Italia e della Rank Xerox nel Regno Unito.

C. VALORE NORMALE

- (5) Ai fini delle conclusioni definitive il valore normale relativo alle fotocopiatrici soggette al dazio provvisorio è stato in linea di massima calcolato secondo i metodi applicati per la determinazione preliminare del dumping, tenendo conto dei nuovi elementi di prova presentati dalle parti interessate.
- (6) Alcuni esportatori hanno continuato a chiedere che, per determinare il valore normale in base ai prezzi praticati sul mercato interno, si tenesse conto dei prezzi praticati tra aziende collegate oppure filiali di vendita degli esportatori stessi sul mercato giapponese. La Commissione ha continuato tuttavia a considerare inopportuna tale proposta, per i motivi indicati nel paragrafo 7 del regolamento (CEE) n. 2640/86 e il Consiglio ha confermato questa impostazione.
- (8) Alcuni esportatori hanno sollevato obiezioni nei confronti della eliminazione di determinate vendite oppure di canali di vendita dal calcolo del valore normale quando quest'ultimo era basato sui prezzi sul mercato interno, in quanto, secondo la Commissione, tali vendite non erano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. La Commissione aveva tuttavia accertato che le vendite eliminate dal calcolo del valore normale erano state effettuate in un periodo di tempo abbastanza lungo (pari almeno al periodo di riferimento gennaio-luglio 1985), e riguardavano quantitativi di rilievo e i prezzi praticati non consentivano il recupero di tutti i costi nel periodo di riferimento, considerato un termine ragionevole ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento (CEE) n. 2176/84. Il Consiglio ha confermato tale conclusione.
- (8) Ai fini delle risultanze definitive, in tali circostanze e quando le restanti vendite, vale a dire quelle effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, erano inferiori al 5 % del volume di esportazioni del modello in questione nella Comunità, i valori normali sono stati determinati in base ai valori costruiti.

⁽¹⁾ GU n. L 201 del 30. 7. 1984, pag. 1.⁽²⁾ GU n. L 239 del 26. 8. 1986, pag. 5.⁽³⁾ GU n. L 359 del 19. 12. 1986, pag. 9.

Quasi tutti gli esportatori hanno inoltre venduto fotocopiatrici alle OEM (Original Equipment Manufacturers), che a loro volta hanno rivenduto i prodotti in questione nella Comunità con la propria marca. Le OEM sono generalmente società che in passato avevano prodotto le proprie fotocopiatrici oppure continuavano a produrre altri tipi di macchine elettroniche o riprografiche. Le macchine commercializzate dalle OEM hanno generalmente forma e caratteristiche tecniche diverse rispetto a quelle vendute con la marca dei produttori giapponesi. Dato che durante il periodo di riferimento sul mercato giapponese non sono state effettuate vendite di fotocopiatrici in base a contratti OEM, ai fini della determinazione dei valori normali per il confronto con i prezzi all'esportazione alle OEM sono stati impiegati i valori costruiti.

- (9) I valori costruiti sono stati calcolati tenendo conto di tutti i costi, fissi e variabili, sostenuti nel paese di origine per i materiali e la produzione, più un importo per le spese di vendita e di gestione, nonché per le altre spese generali e un equo margine di profitto. Quando le vendite sul mercato interno sono state effettuate attraverso una o più società di vendita affiliate, nel valore costruito è stato inserito un importo adeguato, calcolato in linea di massima in base al fatturato, per tener conto delle spese di vendita, di gestione e delle altre spese generali delle società stesse. In altri casi gli adeguamenti erano stati effettuati in base ai dati contabili disponibili e al metodo proposto dalla società stessa. In tali casi si era dimostrato alla Commissione che il metodo impiegato era valido e non presentava differenze significative sul piano dei risultati rispetto all'adeguamento basato sul fatturato.

Un esportatore ha sostenuto che le spese per ricerca e sviluppo non dovevano essere inserite nel calcolo del valore normale costruito. La Commissione ha respinto l'obiezione, ritenendo che tali costi rientrano ragionevolmente nelle spese generali che, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 3, lettera b) ii), del regolamento (CEE) n. 2176/84 dovrebbero essere aggiunte ai costi dei materiali e della produzione.

- (10) La Commissione ha tenuto conto tuttavia delle osservazioni di alcune parti interessate relative al calcolo del profitto da inserire nel valore normale costruito.

La Commissione ha quindi riconosciuto che, ai fini delle risultanze definitive, sarebbe stato opportuno calcolare il margine di utile relativo a ciascun esportatore in base alle vendite effettuate da quest'ultimo sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali relative a fotocopiatrici analoghe o no a quelle esportate. Nella precedente procedura gli utili erano stati invece

calcolati rispetto alle vendite complessive di tutti i prodotti del settore effettuate dall'esportatore sul mercato interno. La nuova impostazione è inoltre pienamente coerente con quella seguita per il calcolo del pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

Alcuni esportatori hanno affermato che limitando il calcolo alle vendite di macchine effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, ed eliminando quindi determinate operazioni in perdita, è stato ottenuto un margine di profitto eccessivamente elevato. È stato inoltre sostenuto che determinate vendite in perdita dovrebbero essere considerate come svolte nel corso di normali operazioni commerciali, in quanto corrispondono ad una prassi normale nel settore della copiatura. La Commissione ha respinto l'obiezione, poiché ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4, del regolamento (CEE) n. 2176/84, in tali circostanze il valore normale può essere determinato in base alle altre vendite, effettuate ad un prezzo non inferiore al costo di produzione.

Dato che comunque le vendite considerate remunerative comprendevano tutte le vendite di macchine effettuate in media ad un prezzo superiore al costo di produzione, sono state inserite nel calcolo alcune transazioni in perdita, in particolare nei casi in cui il prezzo medio si avvicinava al costo di produzione.

Agli esportatori che non hanno fornito dati sufficienti oppure hanno operato in perdita oppure non hanno venduto prodotti simili sul mercato interno, se non in quantitativi irrilevanti, in considerazione della diversità dei margini accertati è stato applicato il margine medio di profitto calcolato per gli altri esportatori per i quali erano disponibili informazioni adeguate.

Il margine di profitto medio così calcolato è del 14,6 %.

- (11) Nei casi in cui i valori costruiti sono stati determinati ai fini del confronto con le vendite all'esportazione alle OEM, la Commissione ha riconosciuto che esiste una differenza tra le vendite del prodotto commercializzato con la marca del produttore e quelle realizzate in base a contratti OEM. Tuttavia, non essendo avvenute vendite di questo tipo sul mercato giapponese nel periodo di riferimento, non è stato possibile valutare con esattezza eventuali differenze in termini di costi o profitto (vedi paragrafi 22-24). A norma dell'articolo 2, paragrafo 3, lettera b) ii), del regolamento (CEE) n. 2176/84, i valori costruiti devono essere calcolati aggiungendo il costo di produzione e un equo margine di profitto e, in mancanza di dati sufficienti sul profitto normale realizzato nel mercato interno nel paese di origine, il margine di utile deve essere stabilito su qualsiasi base equa.

Pertanto, dato che la Commissione riconosce la differenza esistente tra le vendite dei prodotti commercializzati con la marca del produttore e quelle realizzate in base a contratti OEM, si ritiene opportuno tener conto di tale differenza in termini di costi o di profitti applicando un margine di utile inferiore ai valori costruiti calcolati per il confronto con i prezzi all'esportazione alle OEM.

Non potendo trarre orientamenti da vendite OEM sul mercato giapponese per quanto riguarda le differenze suddette, si ritiene opportuno applicare a tutti i valori così costruiti lo stesso margine di utile del 5 %, invece del margine di profitto calcolato per le vendite di fotocopiatrici effettuate dagli esportatori sul mercato interno e applicato agli altri valori costruiti.

- (12) Numerosi esportatori hanno continuato ad affermare che le spese di vendita, di gestione e le spese generali sostenute dalle loro società di vendita in Giappone non dovevano essere inserite nel calcolo del valore normale, indipendentemente dal fatto che quest'ultimo fosse basato sul valore costruito o sui prezzi praticati sul mercato interno. La Commissione ritiene tuttavia che tali spese debbano essere inserite nella determinazione del valore normale per i motivi illustrati nel paragrafo 12 del regolamento (CEE) n. 2640/86.

Per quanto riguarda le vendite alle OEM, si è tenuto conto adeguatamente di eventuali differenze in termini di costi e profitti nella determinazione del corrispondente valore normale (vedi paragrafo 24 seguente).

È stato inoltre sostenuto che determinate vendite, escluse le transazioni relative alle OEM, non avrebbero implicato le spese relative alle società di vendita collegate se fossero state effettuate sul mercato giapponese. In mancanza di elementi di prova soddisfacenti a sostegno di tale ipotesi, la Commissione ritiene che le spese di vendita, di gestione e le spese generali delle società di vendita debbano essere inserite nel calcolo del corrispondente valore normale. La Commissione ritiene inoltre che si debba tener conto di un adeguato importo per tali spese nella determinazione del valore normale in base al valore costruito, quando l'esportatore non ha realizzato vendite del prodotto in questione sul mercato interno. Queste conclusioni sono state confermate dal Consiglio.

- (13) Tutti gli esportatori che nella precedente procedura avevano chiesto adeguamenti per tener conto di transazioni in cui le macchine usate erano state accettate in permuta hanno presentato la stessa richiesta nelle osservazioni successive all'istituzione dei dazi provvisori. La Commissione ha riesaminato esaurientemente le argomentazioni degli esportatori

interessati, ma non sono stati ricevuti nuovi elementi di prova tali da indurla a modificare le conclusioni preliminari di cui ai paragrafi 13 e 14 del regolamento (CEE) n. 2640/86.

I prezzi per le macchine usate sono corrisposti dal produttore direttamente al consumatore finale oppure ad un intermediario che a sua volta paga al consumatore finale la macchina usata accettata in permuta. Il pagamento è quindi distinto da eventuali sconti, che possono essere accordati a titolo supplementare e sono motivati unicamente dalla vendita di una nuova macchina. A differenza di un normale sconto, il produttore ha un corrispettivo quando accorda un pagamento per una macchina usata. Il prezzo pagato non è in rapporto con un eventuale potenziale di rivendita dato che le macchine usate accettate in permuta, fatta eccezione per circostanze del tutto eccezionali, sono eliminate dal mercato. Il prezzo pagato corrisponde piuttosto al valore ottenuto attribuito dal produttore all'eliminazione dal mercato delle macchine accettate in permuta e quindi alla mancanza di un mercato di fotocopiatrici di seconda mano in Giappone. La domanda di nuove macchine è mantenuta al massimo livello possibile a prezzi nettamente superiori a quelli che si potrebbero realizzare qualora esistesse un mercato di seconda mano. L'aumento della domanda non solo stimola i prezzi, ma anche stimola un aumento della produzione che, almeno in teoria, dovrebbe contribuire ad incrementare le economie di scala, nonché i margini di profitto.

Alcuni esportatori hanno affermato che una parte del prezzo corrisposto per la macchina usata corrispondeva essenzialmente ad uno sconto di cui si doveva tenere conto.

La Commissione non ha tuttavia ricevuto elementi di prova soddisfacenti per poter accettare la validità dell'affermazione oppure quantificare con esattezza l'adeguamento richiesto. L'inchiesta ha mostrato che effettivamente non c'era un mercato delle fotocopiatrici di seconda mano in Giappone. Inoltre la Commissione ha notato che ogni esportatore effettuava sconti distinti dai pagamenti per macchine usate. Questi pagamenti venivano descritti in ogni caso come pagamenti per macchine usate ed erano condizionati, quasi senza eccezione, alla rimozione delle macchine dal mercato. Di conseguenza, tutte le prove inducono ad affermare che le pretese dell'esportatore a questo riguardo non sono valide ed in ogni caso l'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento (CEE) n. 2176/84 esige che l'esportatore provi la fondatezza delle proprie pretese, prova non fornita nel caso presente.

Un esportatore ha affermato di avere già previsto nel fatturare i propri clienti il pagamento per macchine usate. Egli ha anche affermato che nel

proprio caso i commercianti non dovevano dimostrare la rimozione delle macchine dal mercato per poter beneficiare del pagamento delle macchine usate.

Il Consiglio ritiene che per il calcolo del dumping il prezzo fatturato non è necessariamente l'elemento determinante. Nel caso in esame si era constatato che il prezzo fatturato era al netto di taluni sconti e del pagamento delle macchine usate. Si doveva perciò tener conto in modo adeguato di entrambi i tipi di pagamento. Il fatto che praticamente non ci sia un mercato dell'usato in Giappone per le fotocopiatrici dimostra che i commercianti rimuovono le macchine dal mercato quasi senza eccezioni e che dunque questo esportatore ha ottenuto intenzionalmente o altrimenti un profitto uguale a quello di tutti gli altri produttori di fotocopiatrici in Giappone. L'esportatore in questione non ha fornito prove convincenti per dimostrare il contrario.

- (14) La Commissione ritiene quindi che, nonostante i diversi metodi seguiti per effettuare e contabilizzare tali pagamenti, si possano applicare gli stessi principi a tutti i pagamenti per macchine usate sul mercato interno giapponese. La Commissione ha quindi concluso e il Consiglio ha confermato che il produttore riceve un valore per il pagamento della macchina usata, indipendentemente dal valore della vendita stessa e che tale pagamento, tenendo conto dei conseguenti benefici per tutti i produttori di fotocopiatrici sul mercato giapponese, rappresenta effettivamente il valore attribuito dal produttore all'eliminazione di una macchina usata dal mercato.

D. PREZZO ALL' ESPORTAZIONE

- (15) Dopo aver ricevuto osservazioni da parte di alcuni esportatori in merito al paragrafo 16 del regolamento (CEE) n. 2640/86, la Commissione ha riesaminato i fatti nei casi in cui la società collegata pur non essendo l'importatrice riconosciuta ha svolto le funzioni e sostenuto gli oneri spettanti normalmente ad un importatore. In questi casi essa ha accettato ordini, acquistato il prodotto dall'esportatore e rivenduto lo stesso, tra l'altro, a clienti non collegati. Tali clienti erano i distributori del prodotto in questione in zone, generalmente Stati membri, in cui l'esportatore non disponeva di una propria organizzazione nel settore dell'importazione e della distribuzione e ricevevano assistenza tecnica da parte della società consociata dell'esportatore nella Comunità. Quest'ultima ha inoltre investito importi notevoli per pubblicizzare il prodotto in questione nella Comunità tanto direttamente quanto attraverso pagamenti a favore dei clienti indipendenti volti a finanziare le campagne pubblicitarie.

È stato affermato che, in tali circostanze, il prezzo all'esportazione pagato o pagabile ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento (CEE) n.

2176/84 deve essere quello fatturato alla consociata, dai clienti indipendenti nella Comunità.

Nel regolamento (CEE) n. 2640/86 la Commissione ha parzialmente accettato le considerazioni avanzate dagli esportatori. Ora il Consiglio ritiene tuttavia che in tali circostanze il prezzo pagato per l'esportazione nella Comunità sia quello corrisposto tra l'esportatore in Giappone e la sua consociata nella Comunità, che, benché non importi formalmente il prodotto, assume tuttavia le funzioni tipiche di una consociata d'importazione. Questo prezzo poiché è un prezzo di trasferimento dovrebbe essere considerato inattendibile. Di conseguenza il prezzo all'esportazione dovrebbe essere costruito in base al prezzo al quale il prodotto è venduto per la prima volta a clienti indipendenti, tenendo conto delle spese sostenute dalla consociata in rapporto diretto con le vendite in questione, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2176/84.

In base agli elementi di prova presentati dalle parti interessate, sono stati portati adeguati adeguamenti in considerazione delle diverse spese sostenute dalla società consociata per la vendita a diverse categorie di clienti indipendenti.

- (16) Il Consiglio conferma le risultanze provvisorie della Commissione in merito all'applicazione dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2176/84 illustrate nel paragrafo 17 del regolamento (CEE) n. 2640/86. Per quanto riguarda le vendite alle OEM esaminate nel paragrafo 18 del regolamento stesso, il Consiglio conferma le conclusioni della Commissione, secondo le quali i prezzi all'esportazione in queste circostanze dovrebbero essere adeguatamente modificati per tener conto della funzione svolta dalla consociata dell'esportatore nelle transazioni in esame.

Il Consiglio conferma inoltre le risultanze della Commissione elaborate nei paragrafi 19-24 del regolamento (CEE) n. 2640/86.

E. CONFRONTO

- (17) Per effettuare un valido confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione, la Commissione ha tenuto opportunamente conto delle differenze che influiscono sulla comparabilità dei prezzi, quali per esempio quelle concernenti la natura delle merci oppure le condizioni e le modalità di vendita, qualora possa essere provata in modo soddisfacente l'esistenza di un rapporto diretto tra tali differenze e le vendite in esame. A questo proposito si è tenuto conto di differenze relative a condizioni di credito, garanzie, commissioni, retribuzioni degli operatori commerciali, imballaggio, trasporto, assicurazione, movimentazione e costi accessori.

- (18) Tutti i confronti sono stati effettuati per quanto possibile allo stesso stadio commerciale. Per poter adeguatamente confrontare il prezzo all'esportazione ed il valore normale si è tenuto debitamente conto di differenze tali da incidere sulla comparabilità dei prezzi, in conformità dell'articolo 2, paragrafi 9 e 10, del regolamento (CEE) n. 2176/84.
- (19) Per quanto riguarda le differenze concernenti la natura dei prodotti, alcuni esportatori hanno venduto sul mercato interno fotocopiatrici prive di tamburi riprografici, i quali venivano forniti nell'ambito di un contratto di manutenzione, comprendente l'approvvigionamento di materiali di consumo quali toner e dispositivi di sviluppo. Nei casi in cui macchine simili sono state vendute all'esportazione dotate di tamburo riprografico, dovrebbe essere apportato un adeguamento del valore normale per tener conto di tale differenza. L'articolo 2, paragrafo 10, lettera a), del regolamento (CEE) n. 2176/84 stabilisce che in tali circostanze gli adeguamenti devono normalmente basarsi sull'effetto di tali differenze sul valore di mercato nel paese d'origine o di esportazione e che « quando i dati relativi ai prezzi vigenti sul mercato interno non sono disponibili o non consentono un valido confronto, i calcoli devono basarsi sui costi di produzione degli elementi che determinano tali differenze ». Per alcuni esportatori i prezzi dei tamburi sul mercato interno non possono essere definiti separatamente, in quanto sono compresi nel prezzo del contratto di manutenzione. In tali casi l'adeguamento è stato calcolato in base al valore costruito del dispositivo, ottenuto aggiungendo il costo di produzione, di cui all'articolo 2, paragrafo 3, lettera b) ii), del regolamento (CEE) n. 2176/84 e un'adeguato margine di profitto. In mancanza di adeguate informazioni sulla redditività delle vendite di tamburi riprografici in Giappone, è stato considerato opportuno definire un margine di utile pari e quello relativo alla fotocopiatrice stessa (vedi paragrafo 10).
- (20) È stato inoltre chiesto di apportare adeguamenti per tener conto delle spese amministrative e generali. A norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera c), del regolamento (CEE) n. 2176/84 gli adeguamenti per differenze nelle condizioni e nelle modalità di vendita si limitano a quelle in rapporto diretto con le vendite in questione e in linea di massima non si procede ad adeguamenti per differenza nelle condizioni relative alle spese amministrative e generali. Non avendo la Commissione potuto accertare nel caso in esame se le spese amministrative e generali rientrassero nella categoria delle spese in rapporto diretto con le vendite in esame, il Consiglio conferma le conclusioni provvisorie della Commissione enunciate nel paragrafo 26 del regolamento (CEE) n. 2640/86, secondo le quali non devono essere apportati adeguamenti per le differenze riguardanti le spese suddette.
- (21) Nelle osservazioni presentate alla Commissione dopo l'istituzione del dazio provvisorio, alcuni esportatori hanno formulato le stesse argomentazioni oppure argomentazioni analoghe a quelle citate nel paragrafo 27 del regolamento (CEE) n. 2640/86. A questo proposito, tuttavia, la Commissione ha mantenuto inalterata l'opinione espressa nel paragrafo 27, secondo la quale non devono essere apportati adeguamenti per le spese generali, amministrative e di vendita sostenute dalle società consociate o dalle divisioni vendite degli esportatori sul mercato interno. Tale opinione è confermata dal Consiglio.
- (22) Quasi tutti gli esportatori hanno inoltre chiesto di tener conto di presunte differenze tra i costi che si verificherebbero quando le fotocopiatrici sono vendute esclusivamente ad operatori in Giappone oppure ad operatori, distributori e OEM nella Comunità.
- In primo luogo, per quanto riguarda il confronto tra le vendite agli operatori sul mercato interno e ai distributori della linea di prodotti degli esportatori nella Comunità non sono stati ricevuti elementi di prova su eventuali differenze tra i costi relativi a tali vendite di cui si potrebbe tener conto a norma dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento (CEE) n. 2176/84.
- (23) In secondo luogo, per quanto riguarda le vendite alle OEM nella Comunità, la Commissione ha ricevuto nuove relazioni scritte da parte degli esportatori e delle OEM interessate a sostegno della richiesta di tener conto di presunte differenze di costi sostenuti nel mercato giapponese tra le vendite agli operatori e quelle alle OEM, qualora transazioni di questo tipo si fossero verificate.
- A questo proposito la Commissione non è stata tuttavia in grado di derogare al principio fissato nel paragrafo 28 del regolamento (CEE) n. 2640/86, secondo il quale, per poter apportare adeguamenti, è necessario dimostrare che, qualora sul mercato giapponese esistessero numerose OEM come nella Comunità, i costi sostenuti dalle società giapponesi per le vendite alle OEM sarebbero stati differenti da quelli relativi alle vendite dei prodotti degli esportatori ad altri acquirenti indipendenti oppure che il valore del prodotto per l'acquirente può essere stato diverso.
- (24) Gli importatori hanno continuato a sostenere che tali transazioni non venivano effettuate allo stesso livello commerciale, in quanto riguardavano generalmente grandi quantitativi fob/Giappone e comportavano spese minime rispetto a quelle sostenute dalla società di vendita sul mercato giapponese. Gli esportatori non sono stati tuttavia in grado di dimostrare alla Commissione se e di quanto tali costi differirebbero da quelli attualmente sostenuti sul mercato interno per le vendite ad acquirenti indipendenti, se in Giappone esistessero numerose OEM come nella Comunità.

Tuttavia, anche in mancanza di tali elementi di prova, nel calcolo del valore normale ai fini del confronto con i prezzi all'esportazione per le vendite alle OEM la Commissione ha riconosciuto che si può verificare una differenza sul piano dei costi e dei profitti, di cui ha debitamente tenuto conto (vedi paragrafo 11).

- (25) È stato sostenuto che un esportatore ha agito unicamente in qualità di subappaltatore nella produzione di fotocopiatrici nei confronti di una OEM. La Commissione non condivide tale opinione in quanto, in primo luogo, secondo gli elementi di prova disponibili, l'esportatore ha fornito alla OEM in questione fotocopiatrici simili ai prodotti venduti con la marca del produttore. Comunque, anche se quest'ultimo potesse essere considerato come un subappaltatore della OEM, nel calcolo del valore normale erano compresi unicamente i costi di produzione sostenuti dall'esportatore, più un adeguato margine di profitto. Non era quindi necessario effettuare altri adeguamenti ai fini del confronto con il prezzo all'esportazione.

F. MARGINI DI DUMPING

- (26) Dalla determinazione definitiva dei fatti risulta l'esistenza di pratiche di dumping per quanto riguarda le importazioni di fotocopiatrici originarie del Giappone da parte di tutti gli esportatori oggetto dell'inchiesta, con un margine pari all'importo per il quale il valore normale determinato supera il prezzo all'esportazione nella Comunità.
- (27) I margini di dumping variano secondo l'esportatore, con la seguente media ponderata:

	%
— Canon	26,6
— Copyer	7,2
— Fuji Xerox	22,0
— Konishiroku	30,8
— Kyocera	60,1
— Matsushita	36,1
— Minolta	35,0
— Mita	12,6
— Ricoh	40,6
— Sanyo	34,7
— Sharp	24,8
— Toshiba	10,0

Le differenze importanti nei margini stabiliti risultano, in gran parte, dal fatto che la Commissione ha tenuto conto di una differenza tra le vendite OEM e le vendite con la propria etichetta (para-

grafo 11). In generale si sono stabiliti margini inferiori per le società con forti livelli di vendite OEM.

G. PRODOTTO SIMILE

- (28) Nelle risultanze provvisorie la Commissione ha concluso che, anche se non tutte le fotocopiatrici sono « prodotti simili » ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 12, del regolamento (CEE) n. 2176/84, le fotocopiatrici classificabili in categorie contigue possono essere considerate prodotti simili [paragrafo 38 del regolamento (CEE) n. 2640/86]. Questa conclusione è stata contestata da alcuni esportatori i quali sostenevano che, non esistendo un mercato unico delle fotocopiatrici non tutte le fotocopiatrici potevano essere considerate prodotti simili. È stato affermato che la categoria delle copiatrici personali, messe a punto dalla Canon, avrebbe dovuto essere trattata separatamente. Secondo un'altra argomentazione, le macchine della categoria 4 della classificazione Dataquest costituivano un mercato diverso rispetto alle fotocopiatrici delle categorie 1, 2 e 3. È stato infine sostenuto che non esistevano sufficienti elementi di prova per dimostrare che le macchine classificate in categorie contigue siano prodotti simili.

- (29) Le copiatrici personali, corrispondenti ad una categoria distinta nella classificazione Dataquest, comprendono le macchine più piccole ed economiche vendute sul mercato. Nelle conclusioni provvisorie (paragrafo 49) la Commissione ha affermato che lo sviluppo di questo modello ha contribuito all'espansione del mercato delle piccole copiatrici, intensificando al tempo stesso la concorrenza nel settore dei bassi volumi. Questa conclusione è confermata dal fatto che, in termini di velocità e volume di copiatura, si verifica una sovrapposizione tra le fotocopiatrici personali e quelle classificate nella categoria 1. La Commissione ha inoltre ricevuto elementi di prova relativi a offerte di contratti dai quali emerge che le fotocopiatrici personali erano in concorrenza con modelli analoghi, in particolare con quelli classificati nella categoria 1. Questi esempi dimostrano che la categoria delle copiatrici personali non può essere isolata rispetto al resto del mercato.

Anche se fosse valida l'argomentazione degli esportatori, secondo la quale il settore delle copiatrici personali dovrebbe essere esaminato separatamente, in considerazione del fatto che le copiatrici personali sono un prodotto distinto, la Tetras, una società nella Comunità, produce un modello di piccola copiatrice chiaramente simile a quelli venduti dai produttori giapponesi sul mercato comunitario.

- (30) L'argomentazione sostenuta da un esportatore, secondo la quale le macchine della categoria 4 rappresentano un mercato diverso rispetto a quelle classificate nelle prime tre categorie, si basa su alcune considerazioni generali relative alle caratteristiche tecniche delle copiatrici classificate nella categoria 4, quali maggior volume, eventuale intervento di un operatore e costo inferiore per copia. Secondo la Commissione tali caratteristiche non erano sufficienti per differenziare i modelli in questione rispetto alle copiatrici delle categorie contigue, tanto più che esistono elementi di prova della capacità concorrenziale di tali macchine rispetto a quelle di altre categorie.

Per definire in termini generali se fotocopiatrici di categorie contigue siano prodotti simili, la Commissione ha ricevuto e analizzato alcune relazioni scritte in cui vengono illustrati dettagliatamente esempi di concorrenza tra le diverse categorie. In base agli elementi di prova relativi ai contratti presentati dai ricorrenti è stato accertato che la concorrenza si verifica non soltanto tra macchine di categorie contigue, ma talvolta anche tra copiatrici di categorie distanziate di almeno due posizioni nella classificazione Dataquest. La Commissione ha inoltre esaminato il materiale pubblicitario di una società europea affiliata di una società giapponese nel quale si metteva in evidenza che il modello proposto era in concorrenza con copiatrici di una diversa categoria.

Determinati criteri fondamentali seguiti dalla Dataquest per classificare i diversi modelli, in particolare volume e velocità di copiatura, corrispondono inoltre a gamme di valori che si sovrappongono leggermente tra le singole categorie. Una situazione analoga emerge dallo studio sulla comparabilità dei modelli effettuato per la Commissione dalla società tedesca specializzata in ricerche di mercato IMV Info-Marketing (« Info-Markt »), basato in parte sulla classificazione Dataquest. Nello studio si fa inoltre riferimento ai vantaggi e agli svantaggi che i clienti devono valutare al momento di prendere una decisione in merito all'opportunità di centralizzare oppure di decentrare i servizi di copiatura. Quest'osservazione di per sé stessa mette in evidenza la concorrenza esistente tra macchine di diverse categorie.

- (31) Alla luce degli elementi di prova presentati, il Consiglio conferma le conclusioni provvisorie della Commissione, secondo le quali le copiatrici di categorie contigue presentano caratteristiche sufficientemente analoghe per essere considerate « prodotti simili » nell'ambito della presente procedura. Dato che nel periodo di riferimento gli esportatori giapponesi hanno fornito copiatrici personali e tutti gli

altri modelli dalla prima alla quarta categoria inclusa, tutte le macchine delle prime cinque categorie della classificazione Dataquest devono essere considerate come prodotti simili a quelli esportati dal Giappone. Come è stato deciso in precedenza sono escluse dalla procedura le copiatrici della categoria 6, di cui non si è verificata alcuna produzione nella Comunità e in Giappone durante il periodo di riferimento.

H. PREGIUDIZIO

i) Volumi

- (32) Per definire con maggiore precisione la struttura del mercato comunitario e il volume delle vendite ivi effettuate, dopo la pubblicazione delle conclusioni provvisorie la Commissione ha chiesto informazioni supplementari relative al volume delle importazioni, delle vendite e delle rivendite nella Comunità da parte di esportatori giapponesi, OEM e produttori comunitari. In considerazione del fatto che alcune società collegate agli esportatori giapponesi ed alcuni acquirenti indipendenti riesportano le fotocopiatrici al di fuori della CEE, si è ritenuto che il metodo più opportuno per analizzare l'andamento delle importazioni nella Comunità fosse di esaminare i contratti di vendita e di locazione di nuove fotocopiatrici sul mercato comunitario. Tale analisi è stata effettuata per il periodo di cinque anni compreso tra il 1981 e la fine del periodo di riferimento (luglio 1985).
- (33) Dai dati definitivi risulta che il numero complessivo di vendite e di locazioni di nuove fotocopiatrici di produzione giapponese distribuite nella Comunità (esclusi Spagna e Portogallo) da società consociate giapponesi, OEM e da produttori comunitari riguardava 210 000 unità nel 1981 e 470 000 unità nel 1984, con un incremento superiore al 120 %.

Sulla stessa base, le vendite o le locazioni di nuove macchine di produzione giapponese ammontavano a 300 000 unità circa nel periodo di riferimento (gennaio-luglio 1985), con un tasso medio di vendita mensile superiore di quasi 145 % a quello del 1981. Complessivamente la quota di mercato comunitario delle macchine di produzione giapponese è aumentata dal 70 % nel 1981 al 78 % nel 1985 nel periodo di riferimento. Le cifre prese in esame comprendono le rivendite di fotocopiatrici originarie del Giappone da parte di produttori aderenti al CECOM, che rappresentavano dal 3 % al 5 % circa del mercato comunitario in ciascun anno del periodo 1981-1985 (sino a luglio 1985).

- (34) Le vendite e le locazioni di nuove macchine prodotte dall'industria comunitaria (Rank Xerox, Océ, Olivetti, Tetras) sono aumentate da 62 000 unità a 108 000 unità tra il 1981 e il 1984, con un incremento del 74 %. Nel periodo di riferimento il tasso medio mensile delle vendite e locazioni di nuove macchine prodotte dalle industrie aderenti al CECOM era di 6 300 unità circa, con un incremento del 20 % rispetto alla cifra corrispondente del 1981. La quota di mercato complessiva attribuibile alle macchine di produzione delle industrie aderenti al CECOM è scesa dal 21 % nel 1981 all'11 % nel periodo di riferimento del 1985.
- (35) La quota di mercato di altri fornitori, vale a dire di produttori comunitari non ricorrenti e delle esportazioni di due società statunitensi, è scesa dal 9 % al 6 % tra il 1981 e il 1984, aumentando bruscamente nel periodo di riferimento al 10 % del mercato comunitario complessivo. Il rapido incremento registrato nel 1985 è dovuto principalmente alle vendite di macchine prodotte in un nuovo impianto della Canon insediato nella Comunità nel 1984.
- (36) Dagli elementi di prova di cui la Commissione dispone si rileva che dal 1981 sino al termine del periodo di riferimento, in un'epoca di rapida espansione del mercato, la quota dei produttori aderenti al CECOM in termini di volume di vendita e di locazione di nuove fotocopiatrici è scesa di una percentuale considerevole, mentre la quota delle macchine prodotte in Giappone e vendute nella Comunità con la marca originaria oppure in base a contratti OEM è aumentata.
- (37) L'impostazione seguita dalla Commissione per analizzare l'andamento della quota di mercato è stata criticata da alcuni esportatori e da diverse OEM, i quali hanno sostenuto che l'incremento della quota di mercato era dovuto in gran parte alla commercializzazione di grandi volumi di copiatrici personali a decorrere dal 1983. È stato quindi affermato che invece di prendere in considerazione i volumi complessivi di nuove macchine vendute, l'analisi avrebbe dovuto concentrarsi sull'andamento della quota di mercato all'interno di ciascuna categoria Dataquest.
- (38) I dati di cui la Commissione dispone non sono sufficienti e conclusivi. Per i motivi illustrati nei paragrafi 28-31, la Commissione non ritiene che il mercato possa essere ripartito secondo il metodo proposto dagli esportatori e dalle OEM.
- (39) Il mercato delle copiatrici personali è stato dominato dall'industria giapponese a partire dall'introduzione del primo modello di questo tipo nel 1982 e le vendite effettuate dalla Tetras, l'unica società comunitaria produttrice di copiatrici personali, nel 1984 e nel 1985 non erano abbastanza rilevanti. Se tuttavia si tiene conto del fatto che alcune di queste vendite hanno sottratto una parte di quota di mercato alle macchine per bassi volumi, con cui le copiatrici personali sono in concorrenza, appare evidente che la quota effettiva dei produttori comunitari nel settore dei bassi volumi è complessivamente inferiore a quella ottenuta esaminando unicamente la categoria 1.
- (40) Alcune parti interessate hanno inoltre sostenuto che l'analisi del volume di copiatura era il metodo migliore per calcolare la quota di mercato. La Commissione ha invece ritenuto che, essendo le fotocopiatrici e non le copie i prodotti esportati nella Comunità dai produttori giapponesi, la principale funzione dell'inchiesta antidumping è di determinare se tali importazioni siano state effettuate a prezzi di dumping tali da provocare pregiudizio ai produttori comunitari. Il mercato da prendere in esame ai fini della procedura è pertanto quello delle fotocopiatrici. Se si dovesse prendere in considerazione il volume di copiatura, l'inchiesta dovrebbe estendersi ad altri prodotti, quali carta e forniture, generalmente venduti a parte. Ai fini della presente procedura è stato quindi considerato opportuno esaminare il mercato delle macchine.
- ii) **Prezzi**
- (41) Nelle conclusioni preliminari la Commissione ha messo in evidenza le particolari difficoltà incontrate nel confronto tra i prezzi vigenti sul mercato comunitario per le macchine di produzione giapponese e quelle di produzione comunitaria. Le difficoltà riguardano in particolare il confronto tra i modelli e gli adeguamenti da apportare ai prezzi che devono essere confrontati per tener conto del fatto che le transazioni di vendita riguardano tipi diversi di clienti.
- Ai fini delle conclusioni provvisorie la Commissione ha limitato il confronto tra i modelli ai casi in cui non era necessario apportare adeguamenti per tener conto di caratteristiche diverse. Su questa base, con eventuali adeguamenti dei prezzi in considerazione di vendite a diversi tipi di clienti, è stato accertato che sul mercato comunitario sono stati praticati prezzi inferiori al livello normale.
- (42) Dopo la pubblicazione delle conclusioni provvisorie, al fine di ottenere un'analisi più completa delle differenze tra i prezzi, la Commissione ha concluso un contratto con un'agenzia tedesca specializzata in ricerche di mercato, la Info-Markt, alla quale ha commissionato uno studio tecnico sui confronti tra i modelli sul mercato tedesco. Si intendeva in tal modo ottenere un elenco di modelli prodotti in Giappone e nella Comunità con caratteristiche tecniche analoghe, che avrebbe potuto essere utilizzato dalla Commissione per determinare a titolo definitivo il livello di discriminazione dei prezzi sul mercato.

- (43) La ricerca effettuata dalla Info-Markt, resa nota alle parti interessate nel corso della procedura, definisce alcune norme relative alle principali caratteristiche delle copiatrici in ciascuna categoria di mercato. Le caratteristiche di diversi modelli sono quindi classificate come superiori, inferiori o pari alla norma della categoria. Su questa base è stato possibile trarre conclusioni sulla possibilità di confrontare due determinati modelli in termini di caratteristiche. In linea di massima le conclusioni della relazione hanno confermato che era possibile effettuare confronti tra i diversi modelli in termini di prezzi e che quindi l'impostazione della Commissione era valida.
- (44) Dalla relazione della Info-Markt si può dedurre, tra l'altro, che i modelli di produzione giapponese presentano in linea di massima un maggior numero di prestazioni rispetto ai modelli CECOM direttamente concorrenziali. Pertanto, al momento della scelta di due modelli da confrontare, la Commissione è stata spesso costretta a scegliere un modello CECOM più semplice del modello originario del Giappone con caratteristiche di base analoghe. All'interno della stessa categoria, le macchine giapponesi presentavano normalmente alcune prestazioni supplementari (per esempio nel settore dei bassi volumi, riproduzione dell'originale in scala ingrandita o ridotta, zoom, toner colorati, ecc.) rispetto alle copiatrici di produzione comunitaria comparabili. Un modello più complesso dovrebbe generalmente essere commercializzato a un prezzo superiore in considerazione delle funzioni supplementari di cui dispone.
- (45) Per poter effettuare un confronto tra i prezzi praticati dai membri del CECOM ai consumatori finali e i prezzi chiesti dalle società consociate giapponesi nella Comunità, le quali normalmente vendono ad operatori indipendenti, la Commissione ha appurato adeguamenti seguendo il metodo illustrato nel paragrafo 53 del regolamento (CEE) n. 2640/86. Gli importi degli adeguamenti hanno tenuto conto delle osservazioni presentate da esportatori, OEM e ricorrenti.
- (46) Il confronto tra i prezzi è stato effettuato unicamente per quanto riguarda i prezzi di vendita. Non è stato considerato possibile effettuare un confronto tra i canoni di locazione, data la grande diversità dei meccanismi di determinazione dei prezzi e in considerazione del fatto che nel canone sono compresi diversi elementi quali i servizi di manutenzione della macchina, l'ammortamento della macchina stessa e il finanziamento.

L'elemento del canone attribuibile alla macchina rappresenta una percentuale del fatturato dei produttori comunitari stimata al 35 %, mentre per

le società consociate giapponesi la corrispondente proporzione è molto bassa. La Commissione è quindi convinta che i prezzi di vendita dei produttori comunitari costituiscano un campione sufficientemente rappresentativo ai fini del confronto con i prezzi delle società giapponesi.

- (47) Dato che gli esportatori vendono nella Comunità praticamente gli stessi modelli, le conclusioni dello studio della Info-Markt relativo alla comparabilità dei modelli commercializzati in Germania sono applicabili alla Comunità nel suo complesso. In base a tale elementi e ai principi precedentemente delineati, la Commissione ha effettuato un confronto particolareggiato tra i prezzi per le vendite di fotocopiatrici nella Comunità da parte di ciascun esportatore, in tutti i casi in cui è stato possibile attuare un valido confronto sul piano tecnico. Il numero di modelli scelti per ciascun esportatore costituiva un campionario rappresentativo della loro gamma complessiva di prodotti commercializzati nella Comunità.

Dall'accertamento definitivo dei fatti risulta che la pratica di vendere a prezzi inferiori al livello normale era diffusa e attuata indistintamente da tutti gli esportatori. Oltre a praticare prezzi inferiori, gli esportatori hanno venduto macchine piuttosto complesse a prezzi pari o addirittura inferiori a quelli chiesti dai produttori comunitari. Quest'ultima forma di discriminazione dei prezzi era particolarmente frequente.

- (48) Benché corrispondente a una pratica diffusa, la differenza tra il prezzo dei prodotti importati e quello delle copiatrici prodotte dall'industria comunitaria in termini generali non poteva essere definita rilevante. Per quasi tutti gli esportatori è stato accertato inoltre che almeno un modello non veniva venduto a prezzi inferiori a quello del corrispondente modello CECOM. Come è stato inoltre rilevato, la differenza tra i prezzi aveva carattere transitorio, in quanto alcune divergenze tra i prezzi registrate in un determinato periodo venivano frequentemente annullate in periodi successivi. Questa situazione è dovuta al fatto che il mercato delle fotocopiatrici nella Comunità ha raggiunto una fase di maturità ed è caratterizzato da un numero rilevante di fornitori concorrenziali e quindi i venditori non sono in grado di sostenere prezzi superiori a quelli prevalenti sul mercato per un periodo di tempo prolungato. In tali circostanze il mancato adeguamento ai prezzi di mercato può avere una rapida incidenza sui volumi di vendita.
- (49) In linea generale, nonostante le difficoltà incontrate confrontando modelli aventi caratteristiche diverse e vendute a diversi tipi di clienti, dagli elementi di cui la Commissione risulta quanto segue :

- la discriminazione dei prezzi è stata praticata in modo diffuso ed intermittente da tutti gli esportatori giapponesi sul mercato comunitario;
- la differenza tra i prezzi ha avuto generalmente carattere provvisorio e, per quanto riguarda i singoli modelli, non si è verificata per periodi di tempo prolungati, in quanto i produttori comunitari hanno adeguato i propri prezzi per far fronte alla tendenza al ribasso esercitata dagli esportatori giapponesi;
- la differenza tra i prezzi effettivi era in linea di massima relativamente modesta;
- è stato fatto frequentemente ricorso alla pratica di vendere modelli più complessi a prezzi analoghi o inferiori a quelli di modelli più semplici venduti dai produttori comunitari. Non essendo tuttavia possibile valutare correttamente le prestazioni supplementari incorporate nelle macchine giapponesi, questo tipo di differenza tra i prezzi non ha potuto essere quantificato.

Alla luce di quanto precede, la Commissione ha concluso che esistono elementi di prova del pregiudizio subito dai produttori comunitari in seguito ai prezzi eccessivamente bassi praticati dagli esportatori giapponesi sul mercato comunitario, anche se la differenza tra i prezzi ha avuto carattere transitorio e si è frequentemente manifestata con la vendita di macchine più complesse dei prodotti comunitari comparabili a prezzi affini o addirittura inferiori a quelli di questi ultimi.

Il Consiglio conferma tali conclusioni.

iii) Definizione di industria comunitaria ai fini della procedura

Nel caso in esame la Commissione ha dovuto tener conto del fatto che tutti i produttori comunitari interessati avevano concluso accordi di associazione o contratti commerciali con gli esportatori giapponesi. Sono sorte quindi complesse questioni in merito alla definizione di industria comunitaria ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 5, del regolamento (CEE) n. 2176/84. Per risolvere tali difficoltà è stato effettuato un esame particolareggiato della posizione delle singole società ricorrenti, in base ai fatti specifici pertinenti a ciascun caso.

a) Posizione della Rank Xerox

- (50) Nel regolamento (CEE) n. 2640/86 la questione di definire se la Rank Xerox, dato l'accordo di associazione concluso con il suo fornitore giapponese Fuji

Xerox, dovesse essere inserita nell'industria comunitaria ai fini della valutazione del pregiudizio, è stata essenzialmente lasciata aperta, dato che la Commissione ha concluso che i produttori comunitari avevano subito pregiudizio, indipendentemente dal fatto che la produzione di copiatrici per bassi volumi da parte della Rank Xerox fosse presa in considerazione. Tuttavia, dato che ai fini della valutazione del pregiudizio inserendo la Rank Xerox nell'industria comunitaria si otteneva un'aliquota del dazio necessaria per eliminare il pregiudizio lievemente inferiore a quella che si sarebbe ottenuta se la Rank Xerox fosse stata esclusa, ai fini delle conclusioni provvisorie la Commissione ha deciso di considerare la società in questione come parte dell'industria comunitaria.

- (51) Per giungere ad una decisione definitiva in merito alla posizione della Rank Xerox nella procedura, la Commissione ha riesaminato tutte le questioni pertinenti per valutare se l'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 5, del regolamento (CEE) n. 2176/84, debba includere la Rank Xerox. In primo luogo la Commissione ha riesaminato la portata delle operazioni della società in questione con la sua affiliata Fuji Xerox rispetto alle altre operazioni svolte nel settore della copiatura nella Comunità.

- (52) Dall'accertamento definitivo dei fatti risulta che la Rank Xerox ha importato dalla Fuji Xerox fotocopiatrici che sono state vendute nella Comunità per un volume pari al 7 % delle transazioni complessive (vendite e locazioni) nella Comunità concernenti macchine nuove delle prime cinque categorie dal 1981 sino al termine del periodo di riferimento. Fatta eccezione per le importazioni del modello 1055 per volumi medi prodotto dalla Fuji Xerox nel 1984, le macchine importate rientravano nelle categorie 1 e 2 e rappresentavano l'8 % circa di tutte le macchine delle stesse categorie che la Rank Xerox aveva venduto o ceduto in locazione nello stesso periodo nel mercato comunitario. Prendendo in esame le vendite e le locazioni di nuove macchine delle prime cinque categorie sul mercato comunitario da parte di tutti i produttori nel periodo tra il 1981 e il luglio 1985, la rivendita da parte della Rank Xerox delle macchine importate dalla Fuji Xerox rappresenta meno dell'1 % del totale.

- (53) Non essendo state presentate prove contrarie, sono state confermate le conclusioni illustrate nel paragrafo 74 del regolamento (CEE) n. 2640/86 relative ai motivi che hanno indotto la Rank Xerox ad

effettuare importazioni, soprattutto prima dell'inizio della produzione del modello equivalente nella Comunità. È stato inoltre confermato che i prezzi di rivendita delle macchine Fuji Xerox importate erano pari a quelli degli stessi modelli prodotti nella Comunità.

- (54) Nel periodo dal 1981 sino al luglio 1985 la Rank Xerox ha inoltre venduto copiatrici delle categorie 1 e 2 che non sono state importate in unità complete dalla Fuji Xerox e che, secondo quanto è stato affermato, sono state prodotte nella Comunità con parti fornite in misura rilevante dalla Fuji Xerox stessa. In seguito alle asserzioni di alcune parti interessate, la Commissione ha condotto un'inchiesta sulla produzione di tutte le copiatrici prodotte dalla Rank Xerox nella Comunità. Durante l'inchiesta sono state effettuate visite presso gli impianti produttivi della Rank Xerox nel Regno Unito (macchine per bassi volumi) e nei Paesi Bassi (macchine per volumi medi) al fine di esaminare il tipo di operazioni effettuate in ciascuno stabilimento.
- (55) È stato accertato che nello stabilimento dei Paesi Bassi viene svolto un processo produttivo integrato da parte della Rank Xerox, o per conto di quest'ultima, con un valore aggiunto nella Comunità superiore al 70 %. Le fotocopiatrici prodotte dalla Rank Xerox nei Paesi Bassi hanno pertanto origine comunitaria.

Nel Regno Unito i prodotti della Rank Xerox erano fabbricati con parti originarie principalmente del Giappone e in misura minore della Comunità. La Rank Xerox aveva tuttavia già avviato progetti concreti per sostituire alcuni componenti principali di origine giapponese con parti prodotte nella Comunità. Nel frattempo i progetti si sono concretizzati, con un conseguente incremento del valore aggiunto nella Comunità.

Il tipo di operazioni realizzate nel Regno Unito comprende la costruzione di sottogruppi per la linea di produzione, quali valvole, moduli, dispositivi di sviluppo, cassette, sistemi per la manipolazione semiautomatica dei documenti, sistemi ottici ed altri gruppi minori. Tali operazioni sono completate con il montaggio della struttura e l'assemblaggio definitivo dei sottogruppi e dei componenti. Il processo di fabbricazione termina con il collaudo e l'imballaggio delle fotocopiatrici. Complessivamente, durante il periodo di riferimento, il valore aggiunto nella Comunità nella produzione delle fotocopiatrici Rank Xerox per bassi volumi era compreso tra 20 % e il 35 %.

- (56) La Commissione ha esaminato se, in considerazione dei fatti precedentemente illustrati, Rank

Xerox possa essere considerata un produttore comunitario di copiatrici delle categorie 1 e 2 ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 5, del regolamento (CEE) n. 2176/84. La Commissione ha rilevato che tale regolamento non definisce orientamenti precisi in proposito. Tra l'altro nella legislazione comunitaria o in casi precedenti non è stato mai indicato un limite relativo al valore aggiunto minimo affinché un produttore possa essere considerato come parte dell'industria comunitaria. La Commissione è stata quindi costretta ad esaminare gli aspetti specifici del presente caso.

- (57) Il primo punto da mettere in evidenza è il fatto che la società in esame produce fotocopiatrici nella Comunità da lungo tempo ed è una delle principali aziende operanti sul mercato.

Anche se durante il periodo di riferimento le operazioni della Rank Xerox nel Regno Unito erano più limitate di quelle svolte nello stabilimento dei Paesi Bassi, la società ha nondimeno realizzato varie attività di fabbricazione necessarie per produrre fotocopiatrici destinate al mercato. La Rank Xerox aveva inoltre avviato il processo di sostituzione delle parti originarie del Giappone con altri componenti di propria produzione oppure provenienti da subappaltatori nella Comunità.

Dall'inchiesta risulta che se non venissero presi provvedimenti relativi alle copiatrici delle prime due categorie, il tentativo della Rank Xerox di sostituire le parti originarie del Giappone con forniture prodotte nella Comunità rischierebbe di fallire. A norma dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2176/84 possono essere prese misure di difesa se le importazioni in questione ritardano sensibilmente la creazione di un'industria comunitaria. Se nel caso in esame non venissero istituiti dazi antidumping, i futuri progetti della Rank Xerox in merito all'approvvigionamento di parti prodotte nella Comunità, già ben avviati, rischierebbero di fallire e il processo produttivo già iniziato in questo settore sarebbe minacciato. Le iniziative della Rank Xerox per avviare la produzione di copiatrici per bassi volumi con parti prodotte nella Comunità dovrebbero quindi essere interrotte.

- (58) Dato che, ai fini della procedura, sono stati definiti prodotti simili tutte le fotocopiatrici dai modelli personali fino alle macchine della categoria 5, sarebbe inopportuno decidere se un produttore comunitario debba essere inserito nell'industria comunitaria unicamente prendendo in esame la sua produzione di un determinato modello o di una gamma limitata di modelli. L'osservazione vale anche qualora, considerando un caso isolato, sorgessero dubbi sul fatto che l'attività manifattura-

riera della Rank Xerox nel Regno Unito sia sufficiente per riconoscere la società come produttore comunitario ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 5, del regolamento (CEE) n. 2176/84 per quanto riguarda le copiatrici delle categorie 1 e 2. Durante il periodo di riferimento la media ponderata del valore aggiunto nella Comunità per tutte le macchine prodotte dalla Rank Xerox nelle prime quattro categorie era superiore al 50 %. La società attua inoltre una politica volta ad incrementare la percentuale dei suoi componenti di origine comunitaria.

(59) Anche se ai fini della presente procedura la produzione della Rank Xerox nel Regno Unito non dovesse essere considerata come parte dell'industria comunitaria, si verificherebbe comunque una produzione comunitaria di macchine delle stesse categorie di mercato dei prodotti giapponesi, oppure in categorie adiacenti. Le aliquote del dazio necessarie per salvaguardare tale produzione comunitaria, in conformità con i criteri impiegati nel presente regolamento, rimarrebbero comunque invariati.

(60) La Commissione ha inoltre esaminato se la Rank Xerox dovesse essere esclusa integralmente o parzialmente dalla definizione di industria comunitaria in considerazione dei vantaggi da essa ottenuti importando prodotti a prezzi di dumping dalla Fuji Xerox. È stata inoltre effettuata un'inchiesta per accertare se, acquistando forniture dalla Fuji Xerox, la Rank Xerox fosse responsabile del pregiudizio subito e se tali importazioni non fossero tanto dovute all'esigenza di proteggersi contro la concorrenza, quanto piuttosto alla necessità di massimizzare i profitti nell'ambito della razionalizzazione della produzione di copiatrici decisa dalla società madre, la Xerox Corporation.

(61) Per quanto riguarda i vantaggi ottenuti dalla Rank Xerox in seguito all'accordo di associazione con la Fuji Xerox, appare evidente che la società ha beneficiato di forniture di macchine a basso prezzo prima dell'avvio della produzione nella Comunità. I benefici ottenuti sono stati tuttavia di breve durata e di portata limitata. Inoltre, tenendo conto dei volumi di importazioni effettuate, i vantaggi sono insignificanti rispetto al pregiudizio subito dalla Rank Xerox a causa delle pratiche di dumping di altri esportatori giapponesi.

(62) Non esistono inoltre elementi di prova a sostegno dell'ipotesi che la Rank Xerox possa essere responsabile del pregiudizio subito avendo provocato, anche parzialmente, la flessione dei prezzi sul mercato. In primo luogo i prezzi di rivendita della Rank Xerox per i prodotti delle categorie 1 e 2 importati dalla Fuji Xerox erano uguali a quelli dei modelli corrispondenti prodotti dalla Rank Xerox stessa nella Comunità e in linea di massima supe-

riori ai prezzi delle società consociate giapponesi sul mercato comunitario. Tali fatti dimostrano che la Rank Xerox, avendo acquistato e rivenduto macchine prodotte dalla Fuji Xerox, non è responsabile del pregiudizio da essa subito.

(63) Per quanto riguarda la possibilità che Rank Xerox abbia provocato pregiudizio ad altri produttori comunitari rivendendo fotocopiatrici fornite dalla Fuji Xerox a prezzi di dumping, dagli elementi di prova risulta che, tenendo conto delle diverse caratteristiche di tali modelli rispetto a quelli analoghi prodotti nella Comunità, i prezzi di rivendita della Rank Xerox erano in linea di massima inferiori a quelli del produttore comunitario interessato e quindi tali da provocargli pregiudizio. Risulta dunque che occorrerebbe tener conto dell'effetto di queste importazioni nel valutare il pregiudizio per gli altri produttori della Comunità.

(64) Per determinare infine se la Rank Xerox abbia effettuato importazioni per difendersi contro la concorrenza a prezzi eccessivamente bassi esercitata dai produttori giapponesi, la Commissione ha riesaminato gli elementi di prova forniti dalle parti interessate, compresi quelli presentati dalla Rank Xerox stessa. La società ha affermato che la decisione di acquistare fotocopiatrici per bassi volumi dalla sua società collegata in Giappone a decorrere dal 1978 era motivata principalmente dai bassi prezzi vigenti sul mercato comunitario, fissati dagli esportatori giapponesi, senza tuttavia presentare elementi di prova convincenti a sostegno di tale affermazione. Secondo quanto sostengono invece fonti indipendenti, tale decisione potrebbe essere dovuta piuttosto a difficoltà interne che la Xerox Corporation nel suo complesso ha incontrato nella produzione di nuovi prodotti per bassi volumi. Di fronte a tali difficoltà, la Rank Xerox si è rivolta alla Fuji Xerox che aveva sviluppato un modello per bassi volumi (2202) venduto in Giappone ed ha importato questo prodotto nella Comunità. Il modello importato, che non è mai stato prodotto nella Comunità, sostituiva la fotocopiatrice Rank Xerox 660, di produzione comunitaria.

(65) Le importazioni iniziali delle macchine Fuji Xerox hanno avuto breve durata, essendo state sostituite nel 1979 dai contratti di forniture illustrati nel paragrafo 53. La Rank Xerox intendeva in tal modo preparare e accelerare la commercializzazione di nuovi prodotti prima dell'avvio della loro produzione nella Comunità. Non si può quindi affermare che la Rank Xerox fosse costretta ad acquistare macchine dalla Fuji Xerox per proteggersi dalla concorrenza, ma appare evidente che, essendo il mercato dei bassi volumi dominato dai fornitori giapponesi, con la rapida commercializzazione dei modelli in questione prima della loro produzione nella Comunità la società è stata in grado di difendere meglio la sua posizione globale.

(66) Anche se le importazioni effettuate dalla società non fossero dovute all'esigenza di difendersi dalla concorrenza, i quantitativi limitati di forniture acquistate dalla Fuji Xerox rispetto all'intera gamma delle macchine prodotte dalla Rank Xerox nella Comunità rappresentano un elemento decisivo in base al quale si può concludere che non sussistono motivi validi per escludere la produzione Rank Xerox di copiatrici per bassi volumi dalla definizione di industria comunitaria, ai fini della procedura, a causa delle importazioni di macchine complete prodotte dalla Fuji Xerox.

(67) In considerazione delle circostanze specifiche del caso in esame, la Commissione ritiene che, ai fini della presente procedura, la Rank Xerox possa essere considerata come un produttore comunitario di fotocopiatrici ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 5, del regolamento (CEE) n. 2176/84.

b) *Posizione della Tetras*

(68) Nel novembre 1986 la Tetras, società aderente al CECOM e produttrice di un modello di copiatrice personale nella Comunità, ha concluso un accordo con la Canon, un esportatore giapponese, a norma del quale la Canon ha assunto una partecipazione azionaria del 19 % nella Tetras con l'opzione di acquistare successivamente una quota del 30 % del capitale sociale da altri investitori entro un termine prefissato. La partecipazione di minoranza della Canon non incide sulla posizione della Tetras in qualità di produttore comunitario oppure di ricorrente e pertanto la società in questione rimane parte dell'industria comunitaria ai fini della presente procedura.

c) *Posizione della Océ e della Olivetti*

(69) Alcuni esportatori e OEM hanno sostenuto che le società Océ e Olivetti dovrebbero essere escluse dall'industria comunitaria ai fini della procedura a norma dell'articolo 4, paragrafo 5, del regolamento (CEE) n. 2176/84, in considerazione dei loro rapporti con i fornitori giapponesi. In sostanza è stato affermato che le società in questione, avendo concluso da lungo tempo accordi su vasta scala con fornitori giapponesi, non potevano essere considerate come produttori comunitari ai fini della procedura.

(70) Per quanto riguarda la portata relativa dei rapporti tra le società in questione e i fornitori giapponesi, dai dati risulta che le vendite nella Comunità di macchine importate da parte di Océ e Olivetti rappresentavano una percentuale compresa tra il 35 % e il 40 % di tutte le nuove macchine vendute o cedute in locazione da ciascuna società nel periodo 1981-luglio 1985. La Océ ha importato dal Giappone copiatrici delle prime due categorie e le ha rivendute a prezzi inferiori a quelli delle macchine di produzione propria. Nel periodo in esame la Olivetti ha invece importato principal-

mente modelli della prima categoria e, a decorrere dal 1984, ha anche acquistato copiatrici personali dalla Canon.

(71) Nel regolamento (CEE) n. 2640/86 le questioni relative ad un'eventuale responsabilità della Olivetti e della Océ per quanto riguarda il pregiudizio da esse stesse subito a causa delle importazioni di fotocopiatrici a prezzi di dumping sono state sottoposte ad un'analisi approfondita. Il Consiglio conferma le conclusioni della Commissione e ritiene che le due società debbano essere inserite nella definizione di industria comunitaria per diversi motivi:

— In varie occasioni le due società hanno tentato di sviluppare e commercializzare una gamma più completa di modelli, ma le loro iniziative sono fallite a causa del livello eccessivamente basso dei prezzi di mercato dovuto alle importazioni giapponesi. Tale situazione è confermata dalle valutazioni dei progetti e da una documentazione completa relativa a un prototipo di cui era stata programmata la commercializzazione.

— La decisione delle società di ricorrere a macchine di produzione giapponese in base a contratti OEM era una risposta all'esigenza di offrire una gamma completa di modelli ai propri clienti. Le società intendevano in tal modo salvaguardare la propria clientela di fronte alla concorrenza di altri fornitori che erano in grado di offrire una serie completa di prodotti.

— Nel periodo compreso tra il 1981 e luglio 1985 le due società hanno venduto e ceduto in locazione un maggior numero di macchine di propria produzione che di copiatrici importate.

— I prezzi ai quali le due società hanno venduto in base a contratti OEM i prodotti importati erano generalmente superiori a quelli dei modelli analoghi venduti dai loro fornitori sul mercato comunitario. Tale circostanza esclude la possibilità che Océ e Olivetti, con la loro politica dei prezzi, possano aver contribuito al pregiudizio da esse stesse subito e conferma l'argomentazione secondo la quale le vendite in base a contratti OEM intendevano integrare ed agevolare la collocazione sul mercato delle macchine di produzione propria.

— Il volume estremamente limitato delle importazioni effettuate da Océ e Olivetti rispetto alle importazioni complessive di tutte le macchine di produzione giapponese (4 % in media nel periodo 1981-1985) e il fatto che i prodotti importati siano stati venduti a prezzi superiori a quelli delle macchine vendute dai rispettivi fornitori dimostrano che le importazioni in questione non hanno potuto esercitare effetti negativi sui prezzi delle fotocopiatrici prodotte dalle società in questione e dalle altre industrie comunitarie.

Il Consiglio conferma in conclusione che, nell'ambito della procedura, Océ e Olivetti non hanno pregiudicato la propria posizione importando fotocopiatrici a basso costo dal Giappone e commercializzandole in base a contratti OEM.

(72) È stata infine contestata, a causa della presunta mancanza di elementi di prova, l'argomentazione della Commissione enunciata nel paragrafo 73 del regolamento (CEE) n. 2640/86, secondo la quale Océ e Olivetti non avrebbero operato in modo da subire perdite più gravi di quelle che avrebbero comunque sopportato se avessero deciso di orientare la propria attività nel settore della copiatura commercializzando un numero più limitato di modelli. A questo proposito il Consiglio mette in evidenza le difficoltà incontrate attualmente e in passato dalle società in questione quando hanno tentato di limitare la loro attività alla commercializzazione di una gamma ristretta di modelli, nonché l'esigenza, sottolineata da quasi tutti i grandi produttori di successo, di trovarsi in una posizione tale da soddisfare tutte le richieste dei clienti nel settore della copiatura. Tali considerazioni confermano la tesi della Commissione.

(73) In conclusione, il Consiglio conferma che Océ e Olivetti devono essere inserite nella definizione di industria comunitaria ai fini della procedura.

d) *Posizione della Develop*

(74) Nel maggio 1986 Minolta, un esportatore giapponese, ha effettivamente assunto il controllo della Develop, un produttore comunitario di fotocopiatrici, che ha successivamente ritirato il proprio sostegno alla denuncia. È quindi opportuno definire se la Develop, pur continuando ad essere produttiva, debba essere considerata come parte dell'industria comunitaria ai fini dell'accertamento del pregiudizio. Secondo il CECOM si dovrebbe continuare a tener conto di tale società, in quanto prima e durante il periodo di riferimento essa ha subito il pregiudizio provocato dalle pratiche di dumping degli esportatori giapponesi.

(75) Secondo la Commissione la Develop, avendo ritirato il proprio sostegno alla denuncia, non dovrebbe essere più considerata parte dell'industria comunitaria ai fini della presente procedura. Per quanto riguarda l'argomentazione secondo la quale sarebbe opportuno tener conto del presunto pregiudizio subito dalla Develop prima e durante il periodo di riferimento, il Consiglio, confermando la posizione della Commissione, ritiene che i provvedimenti volti ad ostacolare le pratiche di dumping possano essere attuati unicamente nei confronti del pregiudizio subito dai produttori definiti come industria comunitaria nell'ambito della

procedura. Appare pertanto illogico tener conto del presunto pregiudizio subito da un produttore che non viene più considerato come parte dell'industria comunitaria ai fini della determinazione dei provvedimenti da attuare. Nell'ambito della presente procedura la Develop non è quindi considerata parte dell'industria comunitaria.

e) *Posizione della Canon*

(76) La Canon ha chiesto alla Commissione di inserire nell'industria comunitaria, oltre ai ricorrenti, le società Canon' Giessen e Canon Bretagne, produttori di fotocopiatrici nella Comunità, che non hanno aderito alla denuncia. Secondo la Commissione, dato che i ricorrenti rappresentano la maggior parte dell'industria comunitaria, indipendentemente dall'inserimento delle consociate Canon, nell'ambito della procedura e ai fini della valutazione dell'eventuale pregiudizio è sufficiente prendere in esame le società ricorrenti.

f) *Conclusione*

(77) Riepilogando, ai fini della presente procedura rientrano nell'industria comunitaria le società Rank Xerox, Olivetti, Océ e Tetras che producono fotocopiatrici nella Comunità.

iv) **Incidenza delle importazioni in dumping sull'industria comunitaria**

(78) Nelle conclusioni provvisorie la Commissione ha affermato che, in base ai dati disponibili, la produzione comunitaria di macchine classificate nella categoria 5 non aveva subito pregiudizio. Tuttavia, dato che gli esportatori giapponesi hanno iniziato ad esportare copiatrici per volumi maggiori verso la fine del periodo di riferimento, è stata lasciata insoluta la questione di determinare se tali vendite minacciassero di provocare pregiudizio ai produttori comunitari.

In risposta a tali risultanze i ricorrenti hanno affermato che era stato effettivamente provocato pregiudizio alle macchine classificate nella categoria 5 ed hanno affermato che esiste una discrepanza rispetto all'opinione della Commissione secondo la quale le macchine di categorie adiacenti possono essere considerate prodotti simili e quindi concorrenziali sul mercato. È stato sostenuto che le importazioni di copiatrici della categoria 4, provocando pregiudizio alla produzione comunitaria delle copiatrici della stessa categoria, secondo l'impostazione seguita dalla Commissione avrebbero dovuto avere un'incidenza anche sul mercato delle macchine della categoria 5. I ricorrenti hanno affermato inoltre che la minaccia di pregiudizio riguardava la produzione comunitaria di copiatrici classificate nelle categorie 5 e 6.

- (79) Esaminando tali argomentazioni, dall'esame dei fatti risulta che fino alla fine del periodo di riferimento le esportazioni giapponesi nella Comunità riguardavano principalmente fotocopiatrici personali e macchine delle prime quattro categorie della classificazione Dataquest, mentre le esportazioni delle copiatrici della categoria 5 sono iniziate soltanto dopo il periodo di riferimento.

La Commissione ha esaminato eventuali elementi di prova a sostegno del presunto pregiudizio subito dalla produzione comunitaria di macchine della categoria 5. È stato osservato in primo luogo che Rank Xerox, l'unico produttore comunitario dei modelli in questione, ha controllato una parte predominante del mercato per tutto il periodo di riferimento, sostenendo, per le copiatrici della categoria 5, unicamente la concorrenza di due fornitori statunitensi, Kodak e IBM. Non è stato inoltre dimostrato che si sia verificato uno spostamento delle vendite dalla categoria 5 ad altre categorie in seguito a prezzi inferiori. Dalle informazioni di cui la Commissione dispone risulta invece che, in termini percentuali, nella categoria 5 le vendite hanno registrato una crescita più rapida rispetto alla categoria 4. Gli elementi di prova forniti in merito al livello eccessivamente basso dei prezzi non sono conclusivi e non dimostrano che la flessione dei prezzi sia stata provocata da esportazioni giapponesi di macchine della categoria 4. Alla luce di quanto precede il Consiglio ritiene che non sussistano sufficienti elementi di prova per dimostrare che i produttori comunitari di macchine della categoria 5 abbiano subito pregiudizio sostanziale sino alla fine del periodo di riferimento.

- (80) Per quanto riguarda la minaccia di pregiudizio, i ricorrenti hanno sostenuto che gli esportatori giapponesi hanno iniziato a fornire copiatrici della categoria 5 dopo la fine del periodo di riferimento e che numerose società avevano reso noti programmi volti a integrare la gamma dei prodotti forniti, in modo da conquistare quote di mercato della categoria in questione a danno della Rank Xerox.

Per verificare se esista una minaccia di pregiudizio sostanziale, la Commissione si è basata sui fattori elencati nell'articolo 4, paragrafo 3, del regolamento (CEE) n. 2176/84, in particolare alla lettera a), quali il tasso di incremento delle esportazioni in dumping verso la Comunità. Riesaminando le informazioni disponibili, la Commissione ha concluso che non esistevano elementi di prova sufficienti per dimostrare che la quota di mercato di tali copiatrici, prodotte in Giappone, sia aumentata rapidamente dopo la fine del periodo di riferimento.

Non sono inoltre stati forniti alla Commissione elementi di prova relativi al potenziale di esportazione delle società giapponesi per i modelli in questione. Sono state presentate alcune informazioni giornalistiche secondo le quali un produttore giapponese intendeva produrre le fotocopiatrici in esame nella Comunità, ma tali elementi si riferiscono alla produzione comunitaria e non alle esportazioni giapponesi.

In base ai dati disponibili la Commissione conclude quindi che non esistono sufficienti elementi di prova di una minaccia di pregiudizio all'industria comunitaria da parte di copiatrici delle categorie 5 e 6 della classificazione Dataquest.

- (81) Per quanto riguarda l'incidenza delle importazioni a basso prezzo, dall'analisi della redditività dei tre maggiori produttori comunitari (Rank Xerox, Océ, Olivetti) risulta che il profitto netto al lordo delle imposte sulle vendite di macchine e sull'elemento di ammortamento della macchina nel canone di locazione (vedi paragrafo 107 seguente), considerato complessivamente, nel periodo tra il 1983 e la fine di luglio 1985 ha registrato una costante flessione. La media ponderata del profitto netto al lordo delle imposte per i tre produttori sulle vendite delle macchine di produzione propria classificate nelle categorie 1-4, secondo le valutazioni, è scesa dall'8 % nel 1983 al 4 % circa nel 1984 e nel periodo di riferimento. I risultati delle singole società interessate sono diversi. Mentre per un produttore il profitto netto al lordo delle imposte è rimasto praticamente invariato al 5 % circa del fatturato, le altre due società tra il 1983 e il periodo di riferimento hanno registrato una forte flessione, rispettivamente dall'8 % circa del fatturato al 2 % e dal 13 % ad una perdita del 5 %. I diversi margini di profitto riflettono le differenti zone di concentrazione delle attività dei tre ricorrenti nel mercato della copiatura.
- (82) A causa del calo dei profitti, i produttori comunitari non hanno potuto finanziare le spese per attività di ricerca e sviluppo necessarie per mettere a punto nuovi prodotti in modo da sostenere la futura concorrenza degli esportatori giapponesi sul mercato comunitario. Le società comunitarie non sono state inoltre in grado di effettuare spese promozionali e pubblicitarie in misura sufficiente per raggiungere un livello comparabile a quelle dei concorrenti giapponesi.
- (83) Il Consiglio ha confermato le conclusioni relative ad altre conseguenze della scarsa redditività e del livello costantemente basso dei prezzi illustrate nei paragrafi 82-84 del regolamento (CEE) n. 2640/86. Si ritiene in particolare che l'incapacità di beneficiare di economie di scala abbia rappresentato il principale ostacolo per i produttori comunitari.

- (84) In merito all'eventualità che il pregiudizio possa essere stato provocato da fattori quali il volume e i prezzi delle importazioni non oggetto di dumping oppure da un ristagno della domanda, il Consiglio conferma le conclusioni provvisorie della Commissione, secondo le quali tali fattori non hanno avuto alcuna incidenza nel contesto della procedura.
- (85) Quanto all'eventualità che il pregiudizio subito dai ricorrenti fosse dovuto ad alti fattori, la Commissione ha preso in esame la posizione di ciascuna società per stabilire se esistessero elementi tali da giustificare la difficoltà dei produttori comunitari.

Nel caso della Rank Xerox, come risulta dal paragrafo 64, alcuni problemi interni relativi alla Xerox Corporation nel suo complesso sono almeno in parte responsabili delle difficoltà incontrate dalla società nella commercializzazione di un prodotto per bassi volumi destinato a sostituire il modello 660 nel 1978. I problemi della Xerox sono stati affrontati radicalmente nel biennio 1980/1981, ricorrendo ai servizi di consulenti indipendenti, in base ai quali la società è stata riorganizzata in entità aziendali e si sono realizzati miglioramenti sul piano dell'affidabilità e dell'efficienza nella commercializzazione di nuovi prodotti a costi inferiori. In quest'ultimo contesto hanno svolto una funzione significativa la ristrutturazione del sistema di subappalto e le iniziative volte a ridurre i costi per portarli allo stesso livello di quelli dei concorrenti.

La ristrutturazione sul piano organizzativo e commerciale, la cui realizzazione ha richiesto alcuni anni, è culminata nel periodo 1982/1983 con il lancio di dieci nuove serie di prodotti, con i quali la Rank Xerox ha tentato di ripristinare la propria posizione concorrenziale sul mercato.

I problemi attinenti ai prodotti possono essere considerati come una delle principali cause delle difficoltà incontrate in passato dalla Rank Xerox, ma non possono fornire una spiegazione valida dopo la riorganizzazione precedentemente illustrata. Il grave pregiudizio subito dalla società è quindi dovuto ad altri fattori che, secondo il Consiglio, devono essere individuati nella concorrenza a prezzi eccessivamente bassi da parte degli esportatori giapponesi che, nel periodo in esame, è stata effettuata a condizioni di dumping.

- (86) Nei confronti di Océ e Olivetti non sono stati presentati elementi di prova sufficienti per confermare le argomentazioni, formulate dagli esportatori e dalle OEM, secondo le quali il pregiudizio subito da queste società era dovuto al ritardo nella transizione alla tecnologia della carta comune. La Tetras, oltre ad aver effettivamente incontrato alcune diffi-

coltà all'inizio delle sue attività sul piano operativo, ha subito un sostanziale pregiudizio in seguito alle pratiche di dumping delle società giapponesi che hanno venduto copiatrici personali a prezzi inferiori e hanno ostacolato i suoi tentativi di guadagnare una posizione sul mercato.

Le affermazioni secondo le quali l'elevata quota di mercato degli esportatori giapponesi sarebbe dovuta ad una presunta superiorità delle macchine giapponesi rispetto a quelle prodotte dall'industria comunitaria non sono state sostenute da sufficienti elementi di prova, ad eccezione di quanto riguarda la molteplicità delle prestazioni. In termini di velocità di copiatura, inoltre, i produttori comunitari offrono una gamma di macchine ampia quanto quella dei loro concorrenti. Sul piano della qualità e dell'affidabilità non sono stati presentati elementi di prova del fatto che le macchine prodotte nella Comunità fossero complessivamente inferiori oppure richiedessero maggiore manutenzione. Non risultava inoltre che i servizi di assistenza delle società comunitarie fossero inferiori a quelli degli esportatori giapponesi.

v) Conclusione

- (87) La Commissione conferma le conclusioni provvisorie secondo le quali il volume delle importazioni oggetto di dumping, la loro quota di mercato, i relativi prezzi di rivendita nella Comunità, nonché il calo dei profitti dell'industria comunitaria inducono a stabilire che gli effetti delle importazioni in dumping di fotocopiatrici originarie del Giappone, considerate isolatamente, costituiscono un pregiudizio sostanziale per l'industria comunitaria.

Il Consiglio conferma tale conclusione.

I. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

- (88) Nel valutare se nell'interesse della Comunità sia opportuno prendere provvedimenti contro le importazioni in dumping di fotocopiatrici originarie del Giappone che, come è stato accertato, provocano pregiudizio all'industria comunitaria, la Commissione ha tenuto conto delle opinioni espresse dai produttori comunitari, dagli esportatori giapponesi e dagli importatori nella Comunità, in particolare le OEM.

Le relazioni scritte presentate dalle parti interessate sulla questione dell'interesse comunitario dopo l'istituzione di dazi provvisori non hanno in linea di massima comunicato nuovi fatti o esposto nuove argomentazioni, limitandosi semplicemente a integrare gli argomenti precedentemente citati.

- (89) La Commissione conferma quindi il parere espresso nel paragrafo 93 del regolamento (CEE) n. 2640/86, secondo il quale l'eliminazione del pregiudizio provocato dalle importazioni in dumping è essenziale per la sopravvivenza, come industria produttrice, di almeno alcune delle restanti società ricorrenti. Dagli elementi di prova di cui la Commissione dispone e in particolare alla luce della recente acquisizione di una società aderente al CECOM da parte di un esportatore giapponese, si rileva che se non venissero presi provvedimenti antidumping sarebbe pregiudicata la sopravvivenza di un'industria comunitaria indipendente, anche nella sua forma attuale già ridotta. Come risulta inoltre evidente, l'industria della copiatrice svolge una funzione chiave nel settore complessivo della produzione di macchine per ufficio e il mantenimento e lo sviluppo della tecnologia attualmente impiegata sarà essenziale per la futura messa a punto di nuovi prodotti riprografici. Il Consiglio conferma queste conclusioni.
- (90) Tutte le principali OEM hanno riproposto le argomentazioni illustrate nel paragrafo 94 del regolamento (CEE) n. 2640/86 che istituisce i dazi provvisori, sostenendo che l'istituzione di dazi definitivi minaccerebbe la loro sopravvivenza in qualità di distributori di fotocopiatrici e di altri prodotti connessi nella Comunità ed in alcuni casi il perdurare della loro presenza nella Comunità nel settore di sistemi riprografici diversi dalle fotocopiatrici. Alcune OEM hanno chiesto che si tenesse conto della loro situazione istituendo dazi differenziati per le singole OEM in qualità di importatori oppure in alcuni casi di esportatori, quando le copiatrici sono effettivamente acquistate dalle OEM in Giappone.
- (91) La Commissione ha esaminato accuratamente tutte queste argomentazioni. In primo luogo non esistono sufficienti elementi di prova per dimostrare che l'istituzione di dazi definitivi di per sé stessa pregiudicherebbe la sopravvivenza delle OEM che, comunque, sono particolarmente vulnerabili nei confronti della creazione di nuovi sistemi di distribuzione e di impianti di produzione in Europa da parte di produttori giapponesi e complessivamente hanno subito una perdita di quota di mercato rispetto alle macchine commercializzate con marca giapponese. Il Consiglio conferma questa opinione.
- (92) Per quanto riguarda l'istituzione di provvedimenti differenziati per le importazioni effettuate dalle OEM occorre definire, in primo luogo, se si possano attuare provvedimenti specifici nei confronti degli importatori dei prodotti, e non degli esportatori, ed in secondo luogo se le OEM possano

essere considerate come esportatori dei prodotti in questione.

Non sembrano sussistere giustificazioni giuridiche per istituire provvedimenti particolari relativi agli importatori oppure per considerare le OEM come esportatori, nei confronti dei quali possano essere calcolati margini di dumping differenziati.

Nel caso in esame i margini di dumping, calcolati in base a un confronto con i prezzi di ciascun esportatore interessato, sono quindi differenziati per i singoli esportatori. Eventuali provvedimenti particolari per una determinata categoria di importatori sarebbero complessi e praticamente inattuabili e potrebbero essere facilmente elusi. Tale situazione si verificherebbe se le OEM dovessero pagare un dazio ad aliquote inferiori rispetto a quello corrisposto da altri importatori. Le OEM potrebbero quindi acquistare da qualsiasi esportatore, pagando sempre la stessa aliquota indipendentemente dal tasso applicabile all'esportatore in questione. Secondo la Commissione, comunque, il fatto che le OEM rivendano prodotti importati con la propria marca non costituisce un motivo sufficiente per giustificare un trattamento differenziato rispetto ad altri importatori.

Alcune OEM hanno sostenuto che, in qualità di esportatori di prodotti originari del Giappone, ai fini dell'istituzione dei dazi potrebbero essere considerate alla stessa stregua dei produttori giapponesi. Anche quest'impostazione sarebbe tuttavia inopportuna. Come appare chiaramente, anche se le OEM esportano materialmente i prodotti, questi ultimi sono venduti alle OEM stesse ai fini dell'esportazione e pertanto il prezzo pagato all'esportazione nella Comunità corrisponde al prezzo corrisposto dalla OEM al produttore giapponese. Non è quindi opportuno escludere queste vendite dal calcolo del margine di dumping relativo all'esportatore interessato, tanto più che così facendo si potrebbe aumentare il margine di dumping relativo all'esportatore stesso.

- (93) La Commissione continua quindi a ritenere che, nel caso in esame, l'istituzione di un dazio antidumping definitivo sia necessaria per salvaguardare la sopravvivenza di almeno alcuni dei restanti produttori comunitari di fotocopiatrici, con conseguenti vantaggi in termini di occupazione, competenza tecnologia e fonte di approvvigionamento locale. Tenendo conto di tutti questi elementi, nell'interesse della Comunità è opportuno tutelare l'industria comunitaria piuttosto che favorire importatori o distributori che, in misura rilevante, dipendono da importazioni a prezzi di dumping tali da provocare sostanziale pregiudizio. Inoltre, secondo la Commissione, l'istituzione di dazi antidumping con diverse aliquote sulle importazioni di

prodotti originari dello stesso produttore giapponese non appare giustificata giuridicamente sul piano giuridico. Il Consiglio conferma questa opinione.

- (94) Alcuni esportatori ed importatori hanno nuovamente sostenuto che l'istituzione di dazi antidumping definitivi ridurrebbe la concorrenza sul mercato comunitario aumentando il rischio di ripristinare condizioni di oligopolio con conseguenze negative per i consumatori comunitari in termini di offerta e prezzi. La Commissione non ha ricevuto elementi di prova a sostegno di queste affermazioni. Al contrario, dagli elementi di prova disponibili, si potrebbe concludere che senza l'istituzione di dazi antidumping il numero di concorrenti sul mercato diminuirebbe. L'ipotesi si riferisce in particolare ad alcuni ricorrenti che potrebbero essere esposti a tentativi di acquisizione, come è avvenuto per una delle società ricorrenti il cui controllo è stato assunto da un esportatore durante la procedura. Inoltre sei dei nove esportatori che potrebbero essere effettivamente interessati a produrre nella Comunità hanno già avviato attività di questo tipo oppure hanno dichiarato di aver intenzione di farlo in futuro. Non vi sono inoltre motivi per ritenere che il numero di fornitori giapponesi nella Comunità debba diminuire. Appaiono quindi senza fondamento le affermazioni secondo le quali i provvedimenti antidumping avrebbero un'incidenza negativa sul piano della concorrenza.
- (95) Il Consiglio conferma l'opinione della Commissione relativa all'interesse della Comunità, enunciata nei paragrafi 101 e 102 del regolamento (CEE) n. 2640/86.
- (96) La Commissione non ha ricevuto elementi di prova a sostegno dell'ipotesi che l'istituzione di dazi antidumping definitivi possa esercitare un'incidenza sensibile sull'occupazione nel settore delle fotocopiatrici nella Comunità considerato nel suo complesso.
- (97) Alcuni esportatori ed importatori, in particolare le OEM, hanno proposto che eventuali provvedimenti si limitino a tutelare l'industria effettivamente comunitaria, escludendo i produttori di macchine che utilizzano in misura rilevante componenti importati. Tale proposta si basa sul fatto che (come risulta dal paragrafo 54) Rank Xerox, il principale produttore comunitario di fotocopiatrici per bassi volumi (categorie 1 e 2), utilizza nella produzione delle proprie macchine una parte notevole di componenti importati dal Giappone. Il Consiglio,

tenendo conto delle conclusioni del paragrafo 89 e del fatto che nel caso in esame il costo dei prodotti in questione in linea di massima non incide in misura significativa sui profitti globali degli utilizzatori di questi prodotti nella Comunità, non ritiene opportuno escludere dall'applicazione delle misure di salvaguardia taluni prodotti, semplicemente per il fatto che il loro valore aggiunto nella Comunità può essere considerato relativamente basso. Inoltre due società ricorrenti, oltre alla Rank Xerox, producono fotocopiatrici per bassi volumi aventi un valore aggiunto nella Comunità superiore a quello delle macchine Rank Xerox e se il settore dei bassi volumi fosse escluso dall'applicazione dei dazi le due società non sarebbero tutelate nei confronti del pregiudizio provocato dalle importazioni in dumping.

Questa opinione è confermata dal Consiglio.

- (98) Il Consiglio conferma inoltre le conclusioni preliminari della Commissione formulate nel paragrafo 104 del regolamento (CEE) n. 2640/86 in merito ad eventuali incrementi di prezzi in seguito all'istituzione di dazi.
- (99) In conclusione, alla luce delle diverse argomentazioni di tutte le parti interessate, il Consiglio ha confermato l'opinione della Commissione secondo la quale nell'interesse a lungo termine della Comunità è necessario eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria e provocato dalle importazioni di prodotti giapponesi a prezzi di dumping. I vantaggi di tali provvedimenti appaiono nettamente superiori alle conseguenze, in particolare sui prezzi, le quali potrebbero eventualmente essere contrarie agli interessi dei consumatori.

J. IMPEGNO

- (100) Kyocera, una società giapponese che non ha più effettuato esportazioni nella Comunità dopo il periodo di riferimento, ha offerto un nuovo impegno in merito alle sue future esportazioni nella Comunità.

Prima consultazione del comitato consultivo, la Commissione ha accettato il nuovo impegno offerto ed ha quindi chiuso l'inchiesta nei confronti della Kyocera.

Sono stati offerti impegni anche da parte di due OEM.

In conformità della prassi tradizionale di non accettare impegni da importatori (vedi paragrafo 92) e non potendo considerare le società in questione

come esportatori, la Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, ha informato le due OEM del fatto che gli impegni non potevano essere accolti.

K. DAZIO

(101) Come già era stato deciso nelle conclusioni provvisorie, è stato considerato opportuno istituire un dazio con un'aliquota inferiore ai margini di dumping accertati a titolo definitivo, poiché tale aliquota era sufficiente per eliminare il pregiudizio provocato dalle importazioni in dumping. Per calcolare tale dazio la Commissione ha considerato opportuno fissare l'aliquota del dazio ad un livello sufficiente per permettere ai produttori comunitari di realizzare un profitto del 12 % al lordo delle imposte sulle vendite di macchine. In questo contesto, per profitto sulle vendite s'intende l'utile realizzato sulle vendite effettive delle macchine di produzione propria a utilizzatori finali e a operatori commerciali, nonché il profitto ottenuto dall'elemento relativo all'ammortamento della macchina nei canoni di locazione.

(102) La scelta di un profitto sulle vendite del 12 % nel regolamento (CEE) n. 2640/86 è stata contestata sia dagli esportatori e dalle OEM sia dai ricorrenti, in quanto tale percentuale era considerata troppo elevata dai primi ed eccessivamente bassa dai ricorrenti.

È stato inoltre sostenuto che, come la Commissione stessa aveva riconosciuto nel regolamento (CEE) n. 2640/86 (paragrafo 10), le macchine sono spesso vendute in perdita o con un profitto minimo, in quanto gli utili sono ottenuti sulle successive vendite di materiali di consumo.

I ricorrenti hanno affermato che, per poter attrarre capitale per finanziare la propria attività, i produttori di fotocopiatrici devono ottenere complessivamente un rendimento di almeno 18 % sugli attivi. Con un rapporto tra giro d'affari e attività pari a 1, la cifra relativa al rendimento delle attività corrisponde ad un profitto sulle vendite pari al 18 %. È stato inoltre sostenuto che anche se le macchine fossero state prese in esame separatamente rispetto alle vendite di materiali di consumo e di forniture, il tasso di rendimento necessario dovrebbe essere comunque di almeno 18 %. Il CECOM ha inoltre tentato di dimostrare che un profitto sulle vendite del 18 % corrispondeva alle esigenze di un fornitore integrato, vale a dire di un'impresa che produca, distribuisca e venda fotocopiatrici a livello dei dettaglianti.

(103) La Commissione aveva scelto un tasso di utile del 12 % in considerazione del rendimento ritenuto necessario affinché i produttori comunitari, considerati complessivamente, fossero in grado di:

- salvaguardare la loro futura posizione sul mercato, destinando risorse sufficienti alle spese per ricerca e sviluppo, nonché alle attività promozionali;
- ottenere un profitto proporzionato al rischio assunto per lo sviluppo di nuovi prodotti, con un rendimento adeguato per gli azionisti.

Nella determinazione dell'indice di profitto del 12 % la Commissione ha tenuto conto inoltre della struttura dell'industria comunitaria, considerando tra l'altro che Rank Xerox e Océ hanno operato in qualità di produttori pienamente integrati, mentre Olivetti ha venduto principalmente ad operatori commerciali. Se fosse inoltre necessario mettere in evidenza margini minimi di profitto per le singole operazioni di fabbricazione, distribuzione e vendita al minuto da parte dei produttori comunitari, sarebbe inopportuno prendere in considerazione indici inferiori al 5 % per ciascuna attività. Tali margini di profitto corrispondono largamente ad un margine globale di profitto del 12 %. Tali tassi minimi corrispondono infatti al tasso di profitto del 5 % applicato ai distributori quando è stato necessario apportare adeguamenti ai loro prezzi (paragrafi 16 e 107).

La Commissione ha inoltre preso in considerazione il fatto che i volumi di vendita dei produttori differiscono in misura significativa e che, mentre un elevato indice di profitto sulle vendite poteva essere giustificato per i minori volumi di vendite, i grandi produttori avevano esigenze nettamente inferiori.

(104) I ricorrenti hanno affermato che era necessario fissare un tasso di profitto del 18 % sulle vendite di fotocopiatrici. Secondo la Commissione, tuttavia, questa cifra dev'essere interpretata come comprendente i profitti più elevati generalmente realizzati sulle vendite di materiali di consumo e forniture e pertanto non poteva essere applicata alle sole macchine. Anche se i ricorrenti hanno cercato di dimostrare che un utile del 18 % era giustificabile anche sulle vendite delle sole macchine, la Commissione ha ritenuto che gli elementi di prova presentati non fossero conclusivi e in alcuni casi non fossero conformi ad affermazioni precedenti.

(105) La Commissione non ha ricevuto sufficienti elementi di prova da parte delle OEM o di esportatori a sostegno dell'argomentazione secondo la quale un indice di rendimento sulle vendite del 12 % sarebbe troppo elevato, né sono state presentate proposte alternative. Come si è detto preceden-

temente, la Commissione ritiene che il profitto attualmente realizzato dai produttori sia eccessivamente basso. Secondo la Commissione, inoltre, non sussistono i motivi per i quali, come gli esportatori sembrano affermare, si debbano ottenere profitti unicamente sulle vendite di materiali di consumo e forniture.

(106) In conclusione, per i motivi precedentemente delineati, il Consiglio conferma l'opinione della Commissione che un profitto sulle vendite del 12 % sia una cifra adeguata ed equa da applicare ai produttori comunitari ai fini della valutazione del dazio nel corso della procedura.

(107) Il dazio necessario per eliminare il pregiudizio subito dai produttori comunitari di fotocopiatrici è stato calcolato nel modo seguente :

- i) Per ciascun tipo di transazione conclusa tra i produttori comunitari e i loro clienti (vale a dire locazioni, vendite a utilizzatori finali e vendite ad operatori) e per ciascuna macchina è stato calcolato un conto profitti e perdite in base a bilanci certificati e a dati interni relativi al periodo di riferimento (gennaio-luglio 1985), ritenuto sufficientemente rappresentativo ai fini dell'analisi dei risultati finanziari dei ricorrenti. Nel calcolo non sono stati inseriti i dati relativi alla Tetras, come è avvenuto in precedenza, in quanto la società non era stata operativa per un intero esercizio finanziario e non erano quindi disponibili bilanci certificati. Quanto alle locazioni, che devono essere esaminate a parte, ai fini del calcolo la Commissione ha ritenuto opportuno tener conto anche di questo tipo di transazioni, data la loro rilevanza complessiva in termini di valore ed ha quindi chiesto a Océ, Olivetti e Rank Xerox di presentare una valutazione dei conti profitti e perdite relativi all'elemento di ammortamento della macchina.

Océ e Rank Xerox hanno fornito i dati richiesti dividendo i canoni di locazione in elementi relativi ad ammortamento della macchina, servizio assistenza e finanziamento, calcolando in seguito i costi inerenti all'elemento macchina in conformità dei dati contabili della società. I costi sono stati in linea di massima ripartiti in base al fatturato.

Le due società hanno sostenuto che l'elemento di finanziamento dovrebbe essere considerato come un centro di profitti autonomo e quindi i costi dovevano essere ripartiti in modo proporzionale. La Commissione ha respinto questa impostazione, ritenendo che il primo obiettivo del finanziamento sia di agevolare il colloca-

mento delle macchine e non di realizzare profitti autonomi.

Ai fini del calcolo dell'aliquota del dazio nella presente procedura non sono state inserite stime relative all'elemento di ammortamento della macchina per le locazioni della Olivetti, in quanto non è stato possibile presentare dati finanziari sulla stessa base di quelli concernenti Océ e Rank Xerox. L'esclusione della Olivetti non incide sul calcolo, data la limitata entità (meno dell'1 %) dei contratti di locazione della società rispetto alle vendite complessive dei produttori aderenti al CECOM (compreso l'elemento di ammortamento della macchina nei canoni).

- ii) Per ciascuna macchina e per ciascun tipo di transazione è stata determinata una cifra definitiva rappresentante il profitto al lordo delle tasse espresso in percentuale del fatturato (profitto sulle vendite). I risultati relativi a ciascuna macchina sono stati cumulati per ottenere un unico conto profitti e perdite (e un profitto sulle vendite) relativo a un determinato tipo di transazione, a ciascun produttore ed a tutte le macchine delle categorie 1-4 della classificazione Dataquest.
- iii) In base al profitto sulle vendite determinato per ciascun canale di commercializzazione, è stato effettuato un calcolo per individuare il margine nel quale le entrate di ciascun produttore comunitario avrebbero dovuto aumentare per ottenere un tasso di profitto del 12 % in ciascun tipo di transazione.
- iv) Dato che le società consociate giapponesi vendono principalmente a operatori nella Comunità era necessario un adeguamento per portare al livello degli operatori l'incremento indicativo delle entrate per i produttori comunitari che vendono a consumatori finali. Il fattore necessario per operare tale adeguamento era identico a quello indicato nel paragrafo 53 del regolamento (CEE) n. 2640/86, il quale è stato applicato per rendere comparabili i prezzi di vendita dei modelli di produzione giapponese e delle macchine prodotte dalle società aderenti al CECOM.
- v) L'aumento delle entrate a livello di operatori relativo a ciascun tipo di transazione e a ciascuna società è stato ponderato rispetto al fatturato e al tipo di transazione in modo da ottenere la media ponderata dell'incremento delle entrate per tutti i produttori comunitari. È stata in tal modo ottenuta una percentuale del 13 %.

vi) Un fattore corrispondente ai costi medi sostenuti tra l'importazione e la rivendita agli operatori è stato aggiunto al fatturato complessivo cif delle vendite degli esportatori giapponesi a società affiliate nella Comunità. Tale fattore del 35 % rappresenta i costi medi sostenuti tra l'importazione e la rivendita dalle società consociate giapponesi che hanno rivenduto ad operatori nella Comunità durante il periodo di riferimento, nei casi in cui tali costi potevano essere facilmente determinati. I costi delle società prese in esame, ai fini del presente calcolo, sono stati considerati rappresentativi dei costi corrispondenti delle società affiliate nel loro complesso.

vii) La percentuale del 13 %, calcolata secondo il metodo illustrato nel punto v) della cifra aggregata di cui al punto iv), rappresenta l'importo assoluto di cui è opportuno aumentare i prezzi delle consociate giapponesi nei confronti degli operatori. Tale valore assoluto espresso in percentuale del fatturato complessivo cif delle vendite degli esportatori giapponesi alle consociate nella Comunità rappresenta il dazio ad valorem alla frontiera necessario per eliminare il pregiudizio provocato dalle pratiche di dumping.

Il dazio ad valorem ottenuto dal calcolo definitivo è del 20 %.

(108) Il metodo seguito dalla Commissione per determinare il dazio nella procedura si basa essenzialmente su due presupposti. In primo luogo l'aumento delle entrate non tiene conto di eventuali incrementi della quota di mercato e di economie di scala di cui i membri del CECOM potrebbero beneficiare in seguito ad un'aumento del dazio. D'altra parte nel calcolo non sono stati inseriti elementi in considerazione dell'incidenza della discriminazione tra i prezzi, vale a dire l'aumento delle entrate necessario affinché i produttori comunitari possano realizzare un profitto sulle vendite del 12 % è stato calcolato in percentuale dei prezzi effettivamente realizzati sul mercato durante il periodo di riferimento e non comprendeva alcun elemento supplementare in considerazione della differenza tra tali prezzi e i prezzi di rivendita delle società consociate giapponesi, generalmente inferiori.

(109) Per quanto riguarda il primo punto, dato che i provvedimenti in questione vengono attuati per eliminare il pregiudizio attualmente subito dai produttori comunitari in seguito alle pratiche di dumping, la Commissione ritiene necessario intervenire per porre rimedio all'attuale situazione. Sarebbe impossibile tener conto di eventuali incre-

menti della quota di mercato oppure di future economie di scala, poiché il Consiglio non è in grado di prevedere in che modo i produttori comunitari reagiranno all'evoluzione del mercato in seguito all'istituzione dei dazi. Un eventuale riesame in seguito alla modifica delle circostanze ai sensi dell'articolo 14 del regolamento (CEE) n. 2176/84 potrebbe essere giustificato se fossero presentati sufficienti elementi di prova per dimostrare che il dazio è nettamente superiore al margine di pregiudizio.

(110) È stato inoltre affermato che l'aumento delle entrate dovrebbe essere calcolato in considerazione dei prezzi di rivendita generalmente inferiori praticati dalle società consociate giapponesi. Il Consiglio ha concluso (paragrafo 49) che la differenza tra i prezzi effettivamente registrata sul mercato ha un carattere transitorio, è relativamente modesta e spesso si manifesta con la commercializzazione di macchine dotate di prestazioni supplementari a prezzi pari a quelli di modelli più semplici. Essendo tale differenza tra i prezzi difficilmente quantificabile, la Commissione non ritiene possibile determinare una percentuale unica che rappresenti la media delle differenze tra i prezzi per tutti gli esportatori. La Commissione ha quindi deciso che, nell'ambito della presente procedura, sarebbe inopportuno inserire nel calcolo del dazio un elemento relativo al tipo di differenza tra i prezzi accertato nella procedura.

(111) È stato inoltre sostenuto che con l'impostazione globale seguita dalla Commissione per calcolare l'aliquota del dazio non vengono prese sanzioni sufficienti contro le società che hanno praticato il dumping ai livelli massimi.

Il Consiglio ritiene, tuttavia, che, ai sensi dell'articolo 13, paragrafo 3, del regolamento (CEE) n. 2176/84, i dati antidumping dovrebbero essere inferiori ai margini di dumping accertati qualora risultassero sufficienti ad eliminare il pregiudizio. Nella presente procedura è stato stabilito che un'aliquota del dazio inferiore ai margini accertati, essendo sufficiente per eliminare il pregiudizio subito dai produttori comunitari, debba essere applicata ai produttori i cui margini di dumping sono uguali o superiori alla soglia fissata.

(112) Un esportatore ha inoltre sostenuto che l'impostazione seguita dalla Commissione per calcolare l'aliquota del dazio non era corretta, in quanto la media dei costi sostenuti da tutti gli esportatori tra l'importazione e la rivendita che è stata impiegata dalla Commissione ai fini del calcolo era superiore ai costi sostenuti dall'esportatore in questione. La Commissione non ha accettato questa argomentazione.

Non sarebbe opportuno calcolare aliquote del dazio diverse per ciascun esportatore, in base a considerazioni relative al pregiudizio (e non ai margini di dumping), senza tener conto del fatto che diversi modelli prodotti da ciascun esportatore incidono in misura differente sui prezzi dei modelli comunitari con i quali sono in concorrenza diretta. Si è rivelato tuttavia impossibile calcolare aliquote del dazio diverse per ciascun modello prodotto dai singoli esportatori, poiché non possono essere effettuati confronti precisi tra modelli aventi caratteristiche diverse e i modelli giapponesi non sono unicamente in concorrenza con modelli comunitari specificati.

In tali circostanze i servizi della Comunità hanno concluso che non sarebbe opportuno né possibile calcolare, per ciascun esportatore, la media ponderata dell'incremento del prezzo che rappresenti l'importo necessario affinché i produttori comunitari ottengano un profitto del 12 % sui loro modelli in concorrenza diretta con quelli dell'esportatore interessato. È stato pertanto concluso che il solo metodo ragionevole per esprimere l'incremento globale delle entrate necessario affinché i produttori comunitari ottengano un tasso di profitto del 12 % fosse il calcolo di una cifra globale e non di un importo specifico per ciascun esportatore. Secondo la Commissione, non essendo possibile quantificare il pregiudizio provocato dai singoli esportatori, non sarebbe opportuno ripartire l'incidenza del pregiudizio subito dall'industria comunitaria unicamente in base a differenze tra i costi sostenuti dagli esportatori giapponesi tra l'importazione e la rivendita. I costi a carico delle consociate degli esportatori nel periodo compreso tra l'importazione e la rivendita nella Comunità non sono un fattore decisivo per quanto riguarda l'importo del dazio antidumping, in quanto quest'ultimo è funzione del prezzo alla frontiera comunitaria.

- (113) Un esportatore ha sostenuto che nel calcolo del dazio la Commissione dovrebbe tener conto dei profitti dei ricorrenti sulle vendite complessive di macchine. L'incremento delle entrate necessario per ottenere un profitto sulle vendite del 12 % in tal caso dovrebbe essere calcolato tanto per le macchine acquistate dagli esportatori giapponesi in base a un contratto OEM oppure per la distribuzione diretta, quanto per i prodotti di produzione propria.

La Commissione ritiene illogica questa impostazione, in quanto i provvedimenti vengono attuati per eliminare il pregiudizio subito dai produttori comunitari del prodotto simile. Dato che l'industria comunitaria non produce le macchine da essa

vendute in base a contratti OEM, l'eventuale pregiudizio provocato da tali operazioni non può essere preso in considerazione.

- (114) È stato quindi concluso che l'importo del dazio definitivo dovrebbe essere del 20 % per le esportazioni di tutte le società nei confronti delle quali è stato determinato un margine di dumping pari o superiore a tale percentuale. Per le società restanti il dazio antidumping definitivo dovrebbe essere uguale al margine di dumping accertato.
- (115) Il dazio antidumping definitivo dovrebbe essere applicato a tutti i modelli di fotocopiatrici originarie del Giappone, fatta eccezione per le macchine classificate nelle categorie 5 e 6 della Dataquest.

Analogamente a quanto stabilito nelle risultanze provvisorie della Commissione, enunciate al paragrafo 113 del regolamento (CEE) n. 2640/86, il Consiglio ritiene che il criterio più opportuno da applicare per determinare a quali copiatrici a carta comune debba essere applicato il dazio provvisorio sia la velocità della macchina. Nelle conclusioni provvisorie il criterio di differenziazione era stato fissato a 70 copie al minuto, ad un livello leggermente inferiore alla velocità massima delle macchine della categoria 4 (75 copie al minuto). Riesaminando questo punto, il Consiglio è giunto alla conclusione che, nonostante la lieve sovrapposizione con le copiatrici della categoria 5, i dazi dovrebbero essere applicati anche alle macchine in grado di operare con la velocità massima della categoria 4, tanto più che il Consiglio ha motivi per ritenere che alcuni esportatori riforniscano attualmente il mercato comunitario di macchine della categoria 4 in grado di produrre 70 copie al minuto. I dazi dovrebbero infatti essere riscossi anche sui modelli di tale categoria, che hanno provocato pregiudizio all'industria comunitaria. Pertanto non devono essere applicati dazi antidumping definitivi a tutte le copiatrici a carta comune originarie del Giappone aventi la capacità di operare ad una velocità di copiatura superiore a 75 copie al minuto.

- (116) I ricorrenti hanno sostenuto che i dazi potrebbero essere elusi dato che, secondo un'analisi di laboratorio effettuata per conto della Rank Xerox dalla società madre, la velocità di alcune macchine può essere aumentata del 35 % e oltre senza apportare modifiche sostanziali al modello, e quindi la velocità delle copiatrici potrebbe essere aumentata oltre il limite delle 75 copie al minuto. Le preoccupazioni espresse dai ricorrenti non sono prive di fondamento, almeno dal punto di vista teorico, ma la Commissione ritiene che gli elementi di prova presentati a sostegno della denuncia del CECOM non offrano una base sufficiente per giustificare un incremento del limite di 75 copie al minuto.

(117) Nel corso dell'inchiesta è infine emerso che la sottovoce 90.10 A della tariffa doganale comune, nella quale rientrano le copiatrici a carta comune, comprende altre macchine aventi funzioni ed applicazioni diverse, che non sono state prese in esame nel corso della procedura. Questi prodotti, comprendenti macchine in grado di produrre copie a colori, macchine per disegni tecnici, lettori-stampatori di microschede e macchine in grado di riprodurre dati proiettati su uno schermo, devono quindi essere esclusi dall'applicazione del dazio definitivo.

(118) Infine, il Consiglio ha constatato che il massimo dazio doganale in vigore in Spagna sulle fotocopiatrici a carta comune nel 1986 e nel 1987 superava il dazio della tariffa doganale comune sullo stesso prodotto. Per evitare importazioni in questo Stato membro con dazi globalmente superiori rispetto agli altri Stati membri, si è ritenuto opportuno assicurare che l'effetto cumulato del dazio antidumping comunitario e del dazio doganale non ancora allineato non ecceda l'ammontare combinato della tariffa doganale comune e del dazio antidumping.

L. RISCOSSIONE DEL DAZIO PROVVISORIO

(119) Data l'entità dei margini di dumping accertati e la gravità del pregiudizio subito dai produttori comunitari, il Consiglio ritiene necessario che gli importi vincolati a titolo di dazio provvisorio siano riscossi integralmente oppure sino al massimo del dazio definitivamente istituito, nei casi in cui quest'ultimo sia inferiore al dazio provvisorio. Le stesse disposizioni indicate al paragrafo 118 si applicano per la riscossione dei dazi provvisori per la Spagna,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO :

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di apparecchi di fotocopia a carta comune ed a sistema ottico di cui alla sottovoce 90.10 A della tariffa doganale comune, corrispondenti al codice Nimex ex 90.10-22, originari del Giappone.

2. L'aliquota del dazio è pari al 20 % del prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazi non corrisposti, ad eccezione delle importazioni dei prodotti di cui al paragrafo 1 del presente articolo prodotti ed esportati dalle seguenti società, ai quali è applicata l'aliquota seguente :

	%
— Copyer Company Limited, Tokio	7,2
— Mita Industrial Company, Osaka	12,6
— Toshiba Corporation, Tokio	10,0

3. Il dazio di cui al presente articolo non si applica ai prodotti di cui al paragrafo 1 esportati da Kyocera Corporation, Tokyo.

4. Il dazio di cui al presente articolo non si applica

— ai prodotti di cui al paragrafo 1 in grado di operare ad una velocità superiore a 75 copie al minuto di formato A 4 ;

— ai seguenti prodotti :

— lettori-stampatori di microfilm (macchine in grado di leggere immagini di microfilm, microschede e schede a finestra e di effettuarne copie ingrandite) ;

— copiatrici a colori (macchine aventi la capacità di produrre automaticamente copie a colori dai corrispondenti originali in un unico ciclo di copiatura attraverso un processo policromatico) ;

— macchine che riproducono copie di dati proiettati su uno schermo ;

— copiatrici di dimensioni maggiori aventi la capacità di effettuare copie di formato uguale o superiore a A 2 da originali di formato superiore a A 2.

5. Si applicano le vigenti disposizioni in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Gli importi vincolati a titolo di dazio antidumping provvisorio a norma del regolamento (CEE) n. 2640/86 sono riscossi definitivamente fino all'aliquota del dazio definitivo nel caso delle società Mita e Toshiba, nonché fino all'aliquota del dazio provvisorio applicabile in tutti gli altri casi.

Articolo 3

I dazi antidumping imposti o riscossi conformemente agli articoli 1 e 2 sono riscossi sulle importazioni in Spagna unicamente nella misura in cui l'importo cumulato del dazio doganale in vigore in questo Stato membro sul prodotto in questione e del dazio antidumping non superi l'importo cumulato del dazio della tariffa doganale comune e del dazio antidumping sullo stesso prodotto.

Articolo 4

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 Bruxelles, addì 23 febbraio 1987.

Per il Consiglio

Il Presidente

P. DE KEERSMAEKER

II

(Atti per i quali la pubblicazione non è una condizione di applicabilità)

COMMISSIONE

DECISIONE DELLA COMMISSIONE

del 23 febbraio 1987

che accetta un impegno offerto dalla Kyocera Corporation nell'ambito della procedura antidumping relativa alle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici originarie del Giappone e che conclude la procedura

(87/135/CEE)

LA COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2176/84 del Consiglio, del 23 luglio 1984, 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 l'articolo 10,

previa consultazione in sede di comitato consultivo istituito a norma del regolamento suddetto,

considerando quanto segue :

Con regolamento (CEE) n. 2640/86⁽²⁾, la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici originarie del Giappone.

La Kyocera Corporation figura tra gli esportatori giapponesi che hanno effettuato esportazioni in dumping, nella Comunità, di alcuni tipi di fotocopiatrici durante il periodo di riferimento (gennaio-luglio 1985), arrecando pregiudizio ai produttori comunitari.

Prima dell'istituzione dei dazi provvisori, la Kyocera aveva offerto un impegno che non è stato accolto dalla Commissione, nella fase provvisoria.

La Kyocera ha spedito nella Comunità le ultime fotocopiatrici a carta comune nel luglio 1985, e da allora non ha effettuato altre esportazioni.

La Commissione ha accertato che la Kyocera ha cessato completamente di produrre fotocopiatrici a carta comune nel marzo 1986.

La Kyocera ha riveduto la sua offerta di impegno in merito alle esportazioni future e ha promesso, qualora dovesse decidere di riprendere le esportazioni verso la Comunità, di avvertirne la Commissione con un preavviso sufficiente.

La Commissione ritiene accettabile il nuovo impegno della Kyocera.

Il Consiglio ha deciso la riscossione degli importi vincolati quali dazio antidumping provvisorio a norma dell'articolo 1 del regolamento (CEE) n. 535/87⁽³⁾,

DECIDE :

Articolo 1

La Commissione accetta l'impegno offerto dalla Kyocera Corporation nell'ambito della procedura antidumping relativa alle importazioni di fotocopiatrici a carta comune, di cui alla sottovoce 90.10 A della tariffa doganale comune, corrispondente al codice Nimexe ex 90.10-22, originarie del Giappone.

⁽¹⁾ GU n. L 201 del 30. 7. 1984, pag. 1.

⁽²⁾ GU n. L 239 del 26. 8. 1986, pag. 5.

⁽³⁾ Vedi pag. 12 della presente Gazzetta ufficiale.

Articolo 2

L'indagine relativa alla procedura antidumping di cui all'articolo 1 è conclusa.

Fatto a Bruxelles, del 23 febbraio 1987.

Per la Commissione

Willy DE CLERCQ

Membro della Commissione

RETTIFICHE

Rettifica del regolamento (CEE) n. 3094/86 del Consiglio, del 7 ottobre 1986, che istituisce misure tecniche per la conservazione delle risorse della pesca

(Gazzetta ufficiale delle Comunità europee n. L 288 dell'11 ottobre 1986)

Pagina 3, articolo 2, paragrafo 3, primo comma :

Il testo di detto comma è sostituito del testo seguente :

- 3. Le percentuali di cui all'allegato I sono calcolate in *proporzione* del peso totale dei pesci, crostacei e molluschi presenti a bordo dopo la cernita o allo sbarco, *tenuto conto* dei quantitativi eventualmente trasbordati ».
-

COMMISSIONE DELLE COMUNITÀ EUROPEE

REGIONI

Annuario statistico 1986

L'Istituto statistico delle Comunità europee presenta in questa pubblicazione le statistiche più recenti sulle caratteristiche economiche e sociali delle regioni della Comunità europea.

La presente pubblicazione riguarda:

- la popolazione e le sue strutture
- l'occupazione e la disoccupazione
- l'insegnamento, la sanità e vari indicatori sociali
- gli aggregati dell'economia
- le principali serie relative ai diversi settori dell'economia: agricoltura, industria, energia e servizi
- la partecipazione finanziaria della Comunità agli investimenti.

I principali indicatori regionali sono inoltre rappresentati in una serie di carte a colori.

233 pag., 14 carte.

Pubblicato in: danese, francese, greco, inglese, italiano, olandese, tedesco.

N. di catalogo: CA-44-85-412-7C-C ISBN: 92-825-5935-1

Prezzi al pubblico nel Lussemburgo, IVA esclusa:

LIT 33 400 BFR 1 000



UFFICIO DELLE PUBBLICAZIONI UFFICIALI DELLE COMUNITÀ EUROPEE
L-2985 Lussemburgo

CENTRO EUROPEO PER LO SVILUPPO DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE (CEDEFOP)

PARITÀ DI OPPORTUNITÀ E FORMAZIONE PROFESSIONALE

Cinque anni dopo . . . iniziative formative dirette alle donne nell'ambito della comunità europea

L'asse portante della politica sociale comunitaria in tema di parità professionale fra uomo e donna è senza alcun dubbio costituito dalla legislazione in materia. Un insieme di norme giuridiche, di direttive con validità giuridica formano un quadro di garanzia nella parità di trattamento in tema di collocamento, di formazione professionale, di sicurezza sociale.

Ma, come tutti sanno, le disposizioni di legge non sono mai sufficienti da sole ad estirpare ogni genere di disuguaglianza di fatto. Perciò, accanto alla normativa giuridica, la Commissione delle Comunità europee ha elaborato e proposto agli Stati membri il concetto di iniziativa positiva. Si tratta di promuovere iniziative specifiche allo scopo di eliminare le inuguaglianze che le donne subiscono nella vita professionale.

È in questa prospettiva che fin dai primi inizi della sua esistenza il Cedefop ha inserito ogni anno ben in vista nel suo programma di lavoro l'assistenza alla Commissione, nello sforzo di tradurre in atto questo concetto negli ambiti specifici dell'orientamento e della formazione professionali.

118 pag.

Publicato in: danese, francese, inglese, italiano, olandese, portoghese, tedesco.

N. di catalogo: HX-43-85-903-IT-C ISBN: 92-825-6562-9

Prezzi al pubblico nel Lussemburgo, IVA esclusa:

LIT 6 000 BFR 180



UFFICIO DELLE PUBBLICAZIONI UFFICIALI DELLE COMUNITÀ EUROPEE
L-2985 Lussemburgo