I

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

REGOLAMENTO (CEE) N. 1698/85 DEL CONSIGLIO

del 19 giugno 1985

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche 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 suddetto regolamento,

considerando quanto segue :

A. Azione provvisoria

(1) Con il regolamento (CEE) n. 3643/84 [2], la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone ed ha chiuso la procedura per quanto riguarda la società Nakajima All Co. Ltd. Il dazio è stato prorogato per un periodo massimo di due mesi con il regolamento (CEE) n. 1015/85 [3].

B. Seguito della procedura

(2) A seguito dell'istituzione del dazio provvisorio, tutti gli esportatori, gli importatori collegati nonché gli importatori indipendenti, ad eccezione della Nakajima All e delle ditte che importano i prodotti di quest'ultima nella Comunità, oltre all'industria comunitaria ricorrente, hanno chiesto ed ottenuto di essere intesi dalla Commissione. Le parti suddette sono state informate in merito ai fatti su cui si basano le conclusioni provvisorie ed hanno reso noto per iscritto le loro osservazioni.

(3) Le parti hanno inoltre chiesto ed ottenuto di essere informate sui fatti e le considerazioni essenziali sulla base dei quali la Commissioni intendeva raccomandare l'istituzione di dazi definitivi e la riscossione degli importi vincolati a titolo di dazio provvisorio. È stato accordato alle parti un termine entro il quale potevano presentare pareri scritti, in seguito alle riunioni di informazione. Si è tenuto debitamente conto delle loro osservazioni.

C. Valore normale

(4) Ai fini dell'istituzione del dazio provvisorio la Commissione ha determinato il valore normale in base ai prezzi di vendita praticati sul mercato interno per quei modelli per cui è stato accertato che essi venivano venduti in Giappone in quantitativi rilevanti ; per tutti gli altri modelli il valore normale è stato determinato in base al valore costruito. A questo proposito, la Commissione ha ritenuto opportuno e conforme al principio della certezza del diritto stabilire che, per determinare il valore normale, le vendite effettuate sul mercato interno possono essere prese in considerazione soltanto se superano il 5 % in volume delle esportazioni nella Comunità.

È stata presa in considerazione la possibilità di determinare il valore normale in base ad un prezzo paragonabile per per il prodotto analogo esportato in un paese terzo ; tuttavia, nel solo paese terzo appresso indicato alcuni esportatori effettuavano le vendite tramite importatori associati e perciò sarebbe stato probabilmente necessario costituire il prezzo d'esportazione di questo mercato.

(5) Alcuni esportatori hanno sostenuto che non è opportuno fissare un limite in quanto quest'ultimo impedirebbe alla Comunità di tener conto di circostanze particolari in generale e nel caso in esame in particolare.

---

[1] GU n. L 201 del 30. 7. 1984, pag. 1.
[2] GU n. L 335 del 22. 12. 1984, pag. 43.
[3] GU n. L 108 del 20. 4. 1985, pag. 18.

La definizione di un limite è tuttavia conforme al principio della certezza del diritto, sinora trascurato. Ovviamente, nei singoli casi, le istituzioni comunitarie dovrebbero considerare se talune circostanze specifiche richiedono o autorizzano un'eccezione alla prassi generale.

Tanto in termini relativi quanto assoluti il mercato giapponese è abbastanza ampio per essere impiegato come base di confronto. Non sussistevano quindi sufficienti motivi affinché la Comunità derogasse alla prassi di definire il valore normale in base ai prezzi di vendita praticati sul mercato interno per quanto riguarda i modelli di macchine da scrivere elettroniche le cui vendite in Giappone erano superiori al 5 % delle esportazioni nella Comunità.

(6) La società Brother ha sostenuto che dovrebbe essere fissato un limite soltanto per i casi futuri. Nella precedente prassi comunitaria non esistono tuttavia elementi tali da indurre la società Brother a ritenere che vendite sul mercato interno del volume suddetto non sarebbero impiegate al fine di determinare il valore normale.

(7) Per i modelli esportati dalle società Brother, Canon e Silver Seiko, venduti in quantitativi sufficienti sul mercato giapponese, il valore normale è stato quindi determinato in base alla media ponderata dei prezzi di vendita realmente pagati o pagabili nel corso di normali operazioni commerciali.

(8) A tal fine si è tenuto conto dei prezzi di vendita praticati dalle società di vendita dei produttori giapponesi ai rispettivi clienti.

Tale impostazione è stata contestata da Brother, Silver Seiko e Canon. A norma dell'articolo 2, paragrafo 3, lettera a), del regolamento (CEE) n. 2176/84, il valore normale deve essere basato sui prezzi realmente pagati o pagabili nel corso di normali operazioni commerciali ed ai sensi del paragrafo 7 dello stesso articolo, la Commissione può non tener conto dei prezzi praticati in transazioni tra società collegate, a meno che i prezzi e i costi in questione siano comparabili a quelli delle operazioni tra parti indipendenti.

Nel caso in esame, non essendo state effettuate vendite da parte delle società produttrici a società indipendenti, la Commissione non ha potuto accertare se i prezzi ed i costi inerenti alle vendite alle società di vendita fossero comparabili a quelli relativi a transazioni tra società non collegate.

Dagli elementi di prova emersi durante l'inchiesta risulta che la società produttrice e la società di vendita formano parte integrante della struttura del gruppo industriale nel quale le suddette società svolgono funzioni sostanzialmente identiche a quelle di un reparto o divisione vendite. Anche se dal punto di vista giuridico le società in questione costituiscono entità distinte, non si può mettere in dubbio l'esistenza di un'unica entità economica. Gli elementi da prendere in considerazione non sono tanto la struttura giuridica, quanto il fatto che la funzione principale di tali società di vendita sia la vendita o la promozione delle vendite dei prodotti del gruppo, il fatto che esse siano integralmente controllate oppure di proprietà della società madre, oppure che esista uno stretto collegamento per quanto riguarda la direzione e il personale.

Per quanto riguarda la società oggetto dell'inchiesta almeno una delle tre condizioni suddette è soddisfatta. Le società di vendita vengono quindi considerate parte integrante del gruppo e per determinare il valore normale effettivo del prodotto ci si può basare unicamente sui prezzi di vendita praticati dalle suddette società ai rispettivi clienti.

Per quanto riguarda la società Brother sono confermate le risultanze provvisorie di cui ai punti 13 e 14 del regolamento (CEE) n. 3643/84.

(9) Secondo l'industria comunitaria ricorrente il valore normale relativo alla Canon non avrebbe dovuto essere determinato in base ai prezzi pagati alla Canon Sales Company (CSC), bensì ai prezzi corrisposti ai concessionari Canon che a loro volta hanno acquistato dalla CSC. Tuttavia, dopo aver esaminato alcuni accordi tra la CSC e i concessionari Canon, la Commissione ha accertato che i prezzi pagati alla CSC sono analoghi a quelli corrisposti in transazioni tra la CSC e società indipendenti.

(10) Per tutti gli altri modelli di cui non sono state effettuate vendite sul mercato giapponese in quantitativi ritenuti sufficienti il valore normale è stato determinato in base al valore costruito, calcolato a titolo provvisorio, ottenuto addizionando il costo di produzione e un equo margine di profitto. Il costo di produzione è stato calcolato tenendo conto di tutti i costi, nel corso di normali operazioni commerciali, tanto fissi quanto variabili, dei materiali e della produzione, più un importo equo per le spese di vendita e di gestione, nonché per le altre spese generali.

(11) In linea di massima, gli esportatori non hanno contestato la determinazione dei costi fissi e variabili dei materiali e della produzione.

(12) La Canon ha chiesto che i costi di produzione fossero calcolati in base ai « costi standard », vale a dire i costi effettivi in un determinato momento da cui viene dedotto il risparmio (sui costi) che si spera di realizzare in futuro. Pur dovendo ovviamente tener conto dei risparmi sui costi realizzati durante il periodo oggetto dell'inchiesta, applicando il metodo proposto dalla Canon si sarebbero dovuti impiegare costi teorici per determinati modelli, inferiori ai costi variabili effettivi registrati nel periodo in esame, procedura chiaramente inaccettabile. I costi di produzione sono stati quindi determinati tenendo conto dei costi effettivi in determinati periodi. A questi ultimi è stato aggiunto un importo adeguato per tener conto di alcuni elementi prodotti da una azienda Canon acquistati sottocosto.

(13) Nella ripartizione dei propri costi di produzione secondo i prodotti, la società Towa (e non Tokyo Juki come è stato indicato per errore nella determinazione preliminare) ha basato alcuni dei propri calcoli sulla produzione standard e pertanto le cifre corrispondenti sono state adeguatamente modificate dalla Commissione in modo da effettuare la ripartizione in base agli effettivi quantitativi prodotti durante il periodo oggetto dell'inchiesta.

(14) Per quanto riguarda la società Sharp le conclusioni derivanti dalla determinazione provvisoria sono state modificate in quanto si è tenuto conto di nuove informazioni relative ai costi del lavoro e alle spese generali nei primi sei mesi del periodo oggetto dell'inchiesta.

La Sharp ha presentato inoltre una ripartizione dei costi con alcune modifiche relative ad alcune spese generali che è stata in gran parte accettata. Non è stata tuttavia accolta la richiesta della Sharp di attribuire alcune spese per ricerca e sviluppo, che riguardavano in realtà soltanto le macchine da scrivere elettroniche, ad altri prodotti. La Sharp ha chiesto inoltre che i costi per ricerca e sviluppo sostenuti durante il periodo oggetto dell'inchiesta fossero attribuiti alle vendite successive. La richiesta non è stata accolta in quanto la Sharp non aveva applicato tale metodo in altre circostanze.

(15) Alcuni esportatori hanno contestato la determinazione per quanto riguarda le spese di vendita e di gestione, nonché le spese generali. È stato chiesto in particolare di non inserire tali spese nel calcolo del valore costruito in quanto non erano state effettuate vendite sul mercato interno (e quindi non si erano sostenute le relative spese) oppure per il fatto che le vendite in questione venivano normalmente effettuate da una società di vendita indipendente, i cui costi non avrebbero dovuto avere alcuna attinenza con il valore costruito. Questa argomentazione, nonostante fosse già contenuta nel punto 20 del regolamento (CEE) n. 3643/84, è stata riproposta da alcuni esportatori.

La tesi degli esportatori è contraria all'articolo 2, paragrafo 3, lettera b) ii), del regolamento (CEE) n. 2176/84 ed inoltre non corrisponde ai metodi e alle finalità della determinazione del valore normale in base al valore costruito. Con tale metodo si intende infatti ottenere un valore normale come se si fossero verificate vendite sul mercato interno. Dato che i prezzi di vendita devono necessariamente riflettere le spese di vendita, di gestione e generali sostenute dal venditore, nel valore costruito deve essere inserita una percentuale di tali spese pari a quella normalmente contenuta nei prezzi di vendita praticati nel corso di normali operazioni commerciali per un prodotto della stessa categoria generale o dello stesso tipo. Il prezzo costruito devrebbe comprendere tale importo indipendentemente dal fatto che si siano verificate vendite sul mercato interno. Inoltre, dato che le vendite nel corso di normali operazioni commerciali vengono effettuate esclusivamente da società di vendita, di cui la società madre ha la proprietà o il controllo, e che devono essere considerate come un reparto o divisione vendite del gruppo esportatore, le spese di vendita, di gestione e generali sostenute dalle società di vendita sono i fattori di costo determinanti da prendere in considerazione per calcolare il valore normale costruito del singolo esportatore.

L'importo delle spese suddetto è stato generalmente definito ripartendo i costi secondo i prodotti in misura proporzionale al fatturato.

Questo metodo è stato contestato da Tokyo Juki e Silver Seiko, che hanno rilevato che avrebbe dovuto essere impiegata la ripartizione da esse stesse effettuata. Le imprese suddette non hanno tuttavia presentato prove soddisfacenti del fatto che il metodo da esse seguito riflettesse i costi sostenuti rispetto al prodotto in modo più appropriato di una ripartizione basata sul fatturato.

(16) Nel calcolo provvisorio del valore costruito è stato inserito un margine di profitto del 10 %, basato sulle informazioni generali allora ricevute dalle società in questione. Alcuni esportatori hanno tuttavia contestato l'applicazione di un margine del 10 %. La Commissione ha pertanto analizzato i profitti relativi, unicamente alle vendite di macchine da scrivere elettroniche sul mercato

interno realizzati dai tre esportatori nei confronti dei quali il valore normale è stato determinato in base alle vendite sul mercato interno. Tali analisi hanno messo in evidenza rilevanti margini complessivi di profitto a livello di gruppo, con un minimo pari al 32,39 % sul fatturato. Dato che il valore costruito deve comprendere un equo margine di profitto e a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, lettera b) ii), la maggiorazione non deve superare il profitto normalmente realizzato, si ritiene che, dovendo definire un profitto equo, se non esistono motivi tali da giustificare una diversa decisione, si dovrebbe impiegare il margine di utile realizzato in condizioni normali. Si è quindi ritenuto opportuno calcolare il valore costruito inerente ai tre esportatori in questione in base ai rispettivi margini di profitto sulle vendite effettuate nel mercato interno.

Nei confronti degli esportatori per i quali non è stato possibile determinare un singolo margine di profitto, in quanto non avevano effettuato sufficienti vendite sul mercato interno, è stato considerato opportuno inserire nel valore costruito dei loro modelli un margine del 32,39 % sul fatturato corrispondente al margine di utile minimo accertato per le tre società precedentemente citate, il quale è da considerare come un margine normale di profitto sul mercato interno.

Alcuni esportatori sostengono ora che il suddetto margine è eccessivo e deriva da circostanze particolari sul mercato interno. Tuttavia, tanto ai sensi della legislazione comunitaria, quanto delle norme internazionali che disciplinano la previsione di un margine di profitto nel calcolo del valore normale, risulta che è necessario tener conto di un realistico margine di profitto. A tal fine il valore più adeguato sembra essere il margine effettivo. Il valore costruito sostituisce semplicemente il prezzo praticato sul mercato interno come base per il valore normale e non si può contestare il ricorso al prezzo praticato sul mercato interno sostenendo che i profitti realizzati sono eccezionali, eccessivi o sono dovuti a circostanze particolari.

(17) Alcuni esportatori hanno sostenuto che, almeno nel loro caso, avrebbe dovuto essere mantenuto il margine di profitto del 10 %, previsto sulla determinazione provvisoria, in quanto tale percentuale è stata applicata alla società Nakajima All. Tuttavia, se è vero che nelle conclusioni provvisorie la determinazione del valore normale per Nakajima All è stata effettivamente basata su un margine di profitto del 10 % ed è stato constatato un margine di dumping minimo tale da indurre a chiudere la procedura nei confronti dell'esportatore suddetto, d'altra parte è stato nondimeno deciso di riaprire la procedura relativa a Nakajima All affinché la Comunità potesse prendere in considerazione le risultanze definitive in merito al profitto realizzato sul mercato interno giapponese e trarre le conclusioni opportune nei confronti di Nakajima All. Gli esportatori giapponesi sono stati quindi trattati tutti secondo gli stessi criteri e il ricorso in questione deve essere respinto.

(18) Il Consiglio ha preso in esame gli elementi di prova sui cui si basano le altre conclusioni provvisorie di cui al regolamento (CEE) n. 3643/84. Tali conclusioni sono state confermate dai risultati definitivi dell'inchiesta.

D. Prezzo all'esportazione

(19) Per quanto riguarda le esportazioni effettuate da ditte giapponesi a importatori indipendenti nella Comunità, i prezzi all'esportazione sono stati determinati a titolo definitivo in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili per il prodotto venduto.

(20) In tutti gli altri casi, quanto le esportazioni sono state effettuate a società consociate nella Comunità, dato il tipo di rapporto esistente, è stato ritenuto opportuno costruire i prezzi all'esportazione in base ai prezzi ai quali il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad un acquirente indipendente, tenendo debitamente conto di tutte le spese sostenute tra l'importazione e la rivendita, compresi tutti i dazi e le tasse.

(21) In seguito alle osservazioni espresse dagli esportatori dopo la determinazione provvisoria sono state apportate alcune modifiche ai prezzi all'esportazione calcolati inizialmente, riguardanti in particolare :

— tariffe di trasporto aereo effettivamente pagate per il trasporto di alcune macchine da scrivere elettroniche ;

— dilazioni di pagamento accordate da alcune consociate e relativi costi finanziari ;

— prezzi di vendita netti nei confronti del primo acquirente indipendente nella Comunità, previa detrazione di articoli in omaggio e incentivi in natura ;

— spese di trasporto all'interno della Comunità.

È stato sostenuto che taluni costi per campagne pubblicitarie sul mercato comunitario, sostenuti dalle società madri in Giappone, devono essere attribuiti a tutte le macchine da scrivere elettroniche ed ammortizzati su tutta la durata di vita del prodotto. È stato tuttavia constatato che le società si riferivano soltanto a tre modelli specifici in tre Stati membri. Inoltre i costi in questione sono stati effettivamente sostenuti e pagati durante il periodo d'indagine, proprio come altri costi di pubblicità in anni precedenti e, indubbiamente, in quelli successivi.

(22) La società Brother ha sostenuto che, ai fini della costruzione del prezzo all'esportazione non si dovesse tener conto del margine di profitto relativo all'importatore collegato. Questa procedura è tuttavia contraria all'articolo 2, paragrafo 8, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2176/84, a norma del quale occorre tener conto di un equo margine di profitto. La richiesta deve essere pertanto respinta.

(23) I prezzi all'esportazione sono stati infine aggiustati per tenere conto di un margine di profitto dell'importatore collegato pari al 5 %, ritenuto equo in considerazione dei margini di profitto degli importatori indipendenti del prodotto in questione. Un esportatore che, attraverso una propria consociata situata in uno Stato membro, vende a concessionari in esclusiva in altri Stati membri su base della tariffa doganale comune, dazio non corrisposto, ha rilevato che per queste vendite dovrebbe essere preso in considerazione un margine di profitto inferiore al 5 %. Tuttavia, visto il margine di profitto di un altro importatore indipendente in una situazione analoga, la Commissione ha concluso che una modifica di questo tipo non era giustificata.

E. Confronto

(24) Per poter effettuare un valido confronto tra il valore normale ed i prezzi all'esportazione la Commissione ha tenuto opportunamente conto delle differenze che influiscono sulla comparabilità dei prezzi, come, ad esempio, quelle concernenti la caratteristiche fisiche delle merci, nonché le condizioni e le modalità di vendita nei casi in cui è stato possibile dimostrare che tali differenze erano in diretto rapporto con le vendite in questione. Sono state accolte richieste di adeguamento relative a differenze concernenti condizioni di credito, garanzie, assistenza tecnica, commissioni, retribuzioni degli operatori commerciali, imballaggio, trasporto, assicurazione, movimentazione e costi accessori. Tutti i confronti sono stati effettuati a livello franco fabbrica. Nessun adeguamento è stato effettuato per le rivendicazioni sulle spese di vendita e generali. La legislazione comunitaria, in effetti, limita gli elementi da prendere in considerazione nello stabilire la comparabilità del prezzo con alcuni fattori ritenuti di rilievo come specificato all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento (CEE) n. 2176/84 : caratteristiche fisiche, quantità, condizioni e modalità di vendita, data e stadio commerciale. L'unica categoria a cui le spese di vendita e generali potrebbero essere ascritte è quella delle condizioni e modalità di vendita, ma in tale contesto qualsiasi adeguamento è limitato alle differenze che hanno un legame diretto con le vendite sotto scrutinio. In generale, la legislazione comunitaria considera che questo non è il caso delle differenze nelle spese di vendita e generali.

(25) Alcune parti hanno rilevato che un adeguamento ulteriore deve essere effettuato per tener conto delle spese generali sostenute dalle società di vendita operanti sul mercato interno, a motivo che tutti i costi di queste ultime si trovano in diretto rapporto con le vendite effettuate sul mercato interno.

Questa richiesta non può essere accolta. In primo luogo, riferendosi ad una distinzione formale tra le succursali di vendita della società produttrice e le sue società di vendita, tale richiesta non può essere accettata, vista la stetta relazione tra il produttore e le sue filiali di vendita, derivante dal controllo totale esercitato dal primo, come è già stato argomentato nei procedenti punti 8 e 15. Pertanto, l'argomento avanzato dai convenuti — che la relazione tra spese generali e vendite differisce tra produttore e società di vendita — non ha fondamento.

Inoltre, ai sensi del regolamento (CEE) n. 2176/84 si può tener conto unicamente di differenze tra i fattori indicati all'articolo 2, paragrafo 9, tra i quali rientrano le condizioni e le modalità di vendita. Questo termine tecnico relativamente restrittivo si riferisce agli obblighi inerenti ai contratti di vendita che possono essere fissati nel contratto stesso e nelle condizioni generali di vendita definite dal venditore. In primo luogo è necessario determinare se i costi sono strettamente necessari per soddisfare le condizioni dei contratti in esame. Una volta verificato questo primo criterio, occorre ancora dimostrare che i costi in questione sono in rapporto funzionale diretto con le vendite, vale a dire che sono sostenuti in quanto viene effettuata una determinata vendita. In linea di massima, le spese di vendita e le spese generali, ovunque esse si manifestino, non hanno una tale diretta correlazione e non sono pertanto ammissibili. Non si ravvisa il

motivo di deviare da questo principio a causa di formali differenze giuridiche quali l'attribuzione di funzioni manageriali ad una società piuttosto che ad un'altra, o a più società, la struttura societaria del gruppo, la strategia delle vendite sul mercato interno attraverso una sussidiaria o un ufficio vendite.

Alcuni esportatori hanno chiesto che venissero effettuati adeguamenti in relazione ai costi globali delle rispettive società di vendita (ed un esportatore ha sollecitato un adeguamento anche in relazione al margine di profitto) per tener conto di una presunta differenza in termini di livello commerciale. Effettuare tali adeguamenti presupporrebbe, tuttavia, che esista una differenza tra le categorie di acquirenti, tale da dar luogo ad una disparità di costo per l'esportatore. È stato tuttavia accertato che la composizione delle categorie dei clienti è analoga sul mercato interno e su quello dell'esportazione. Pertanto la richiesta non è stata accolta.

(26) Alcune parti hanno anche sostenuto che dato che, nel caso di importatori collegati tutti i costi dell'importatore sono presi in considerazione per costruire il prezzo all'esportazione, si dovrebbe seguire un approccio analogo qualora le vendite sul mercato interno venissero effettuate indirettamente tramite una società di vendita collegata. Questa argomentazione confonde due questioni diverse, vale a dire il metodo per costruire il prezzo all'esportazione basato sul prezzo di rivendita dell'importatore associato ed il confronto tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione. Nel primo caso, ai sensi del regolamento (CEE) n. 2176/84, devono essere dedotte « tutte le spese effettuate tra l'importazione e la rivendita », al fine di poter stabilire un prezzo all'esportazione non influenzato dal rapporto esistente tra la società esportatrice e l'importatore collegato. Per quanto riguarda il confronto tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione si applicano altre norme, in base alle quali i prezzi sono stati modificati tenendo conto di tutti gli elementi accettabili, come risulta dal punto 24.

F. **Margini di dumping**

(27) Il valore normale è stato generalmente confrontato con i prezzi all'esportazione prendendo in esame transazione per transazione. Dalla determinazione definitiva dei fatti risulta l'esistenza di pratiche di dumping per quanto riguarda le importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone con un margine pari all'importo per il quale il valore normale determinato in precedenza supera il prezzo all'esportazione nelle Comunità.

(28) La società Brother ha sostenuto che per determinare il margine di dumping non doveva essere effettuato un confronto tra i singoli modelli. L'argomentazione non è stata accolta in quanto a norma dell'articolo 2, paragrafo 2 e paragrafo 3, lettere a) e b), del regolamento (CEE) n. 2176/84 deve essere effettuato un confronto fra prodotti simili.

(29) Sono state accertate pratiche di dumping, con margini di entità variabile, per tutti gli esportatori, vale a dire :

— Brother Industries Ltd,
— Canon Inc.,
— Sharp Corporation,
— Silver Seiko Ltd,
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd,
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd,
— Towa Sankiden Corporation.

La media ponderata dei margini di dumping è compresa tra il 31 % e il 76 %.

Per gli esportatori che non hanno risposto al questionario della Commissione, né si sono altrimenti manifestati e per coloro che si sono individuati come esportatori potenziali nel corso dell'inchiesta, il dumping è stato accertato sulla base dei fatti noti.

Per questo gruppo di esportatori, conformemente alla prassi, si considera appropriato applicare il margine di dumping più elevato, fatta salva l'opportunità di applicare le norme di cui agli articoli 14 e 16 del regolamento (CEE) n. 2176/84 relative al riesame ed alla restituzione dei dazi antidumping.

G. **Pregiudizio**

(30) Due esportatori hanno sostenuto che esistono due mercati distinti per le macchine da scrivere elettroniche, uno per il tipo « portatile » o « compatto » ed uno per il tipo « professionale », nei confronti del quale, secondo gli esportatori, le importazioni di prodotti giapponesi non hanno provocato alcun pregiudizio.

Gli esportatori non hanno fornito prove a sostegno di quanto affermavano. Durante l'inchiesta è stato accertato che la produzione

comunitaria comprendeva tutti i modelli di macchine da scrivere elettroniche in questione e quindi tutti i modelli sono stati presi in esame.

È stato inoltre accertato che in generale anche la produzione dei tipi di macchine da scrivere più costosi ha subito pregiudizio, come conformano le conclusioni di cui al punto 26.

Inoltre, dati i progressi della tecnica, la delimitazione tra diversi gruppi di modelli, ammesso che sia mai esistita, sta scomparendo e quindi non sembra opportuno suddividere arbitrariamente il mercato delle macchine da scrivere elettroniche.

(31) Alcuni esportatori hanno espresso le proprie osservazioni sulle conclusioni provvisorie relative alla redditività dell'industria comunitaria, senza tuttavia rilevare errori nelle risultanze della Commissione oppure senza presentare elementi di prova oltre a relazioni pubblicate su giornali e riviste accessibili a tutti i lettori. Tuttavia, tenendo conto inoltre di quanto indicato nei punti da 33 e 36 la Commissione ha ritenuto opportuno effettuare inchieste supplementari presso le sedi delle seguenti società :

— Olympia-Werke AG, Wilhelmshaven (Repubblica federale di Germania),

— Triumph-Adler Aktiengesellschaft für Büro- und Informationstechnik Norimberga (Repubblica federale di Germania),

— Office and Electronic Machines plc, Londra (Regno Unito),

— Olivetti Belgium SA, Bruxelles (Belgio),

— British Olivetti Ltd, Londra (Regno Unito),

— Olivetti France SA, Parigi (Francia),

— Olympia Business Machines Co. Ltd, Londra (Regno Unito),

— Triumph-Adler France SA, Parigi (Francia).

Durante le inchieste preliminari la redditività di ciascun produttore comunitario di macchine da scrivere elettroniche è stata calcolata su base consolidata per tener opportunamente conto della situazione delle consociate situate negli Stati membri. È stato accertato che la redditività dell'industria comunitaria considerata nel suo complesso, pari a un indice 100 nel 1982, anno in cui sono iniziate le importazioni di macchine da scrivere giapponesi su larga scala, nel periodo di riferimento (espressa in percentuale del fatturato escluse le imposte) era scesa ad un indice 36,6.

Nel regolamento (CEE) n. 3643/84 relativo al dazio provvisorio era stata calcolata la redditività relativa a due produttori che hanno realizzato profitti dal 1982 in poi. Da una analisi effettuata successivamente in base ai proventi consolidati delle vendite nella Comunità, risulta che per le due società la riduzione di tali proventi era pari rispettivamente al 50 % e al 45 %. Nel 1982 il profitto sulle vendite era abbastanza elevato e corrispondeva ai livelli normalmente riscontrati per questo tipo di industria in rapida espansione. Dalla determinazione definitiva dei fatti risulta quindi una netta flessione ma, contrariamente a quanto affermato nella conclusione provvisoria, rispetto ad un livello normale.

Anche tenendo conto di distorsioni stagionali, nel periodo oggetto dell'inchiesta il reddito consolidato sulle vendite calcolato per ciascun trimestre è stato costantemente inferiore al livello minimo necessario affinché un'industria di questo tipo possa sopravvivere.

(32) Non essendo stati forniti nuovi elementi di prova relativi agli altri fattori di pregiudizio di cui ai punti da 30 e 33 del regolamento (CEE) n. 3643/84, le conclusioni di cui sopra sono confermate.

(33) Non si è ritenuto necessario effettuare un esame particolareggiato della differenza tra i prezzi delle importazioni giapponesi e quelli praticati dai produttori comunitari, in quanto questi ultimi erano già eccessivamente bassi. I prezzi di vendita delle macchine da scrivere giapponesi importate sono stati quindi confrontati in ciascun caso con prezzi di vendita « obiettivo » dei prodotti comunitari calcolati tenendo conto del costo di produzione di ciascun produttore comunitario per modello, comprendente spese di vendita, di gestione ed altre spese generali, nonché un equo margine di profitto. Tale prezzo è stato calcolato per le singole società e per ciascuno degli Stati membri, in base ai costi relativi.

(34) A questo proposito è stato accertato che, a differenza di molti altri prodotti era impossibile effettuare un confronto diretto tra i modelli importati e quelli prodotti nella Comunità, data la varietà dei tipi e le diverse caratteristiche tecniche. Durante la valutazione delle differenze tecniche esistenti tra i modelli più simili, è emerso che qualsiasi giudizio sarebbe stato notevolmente influenzato da interpretazioni soggettive sulle

previste reazioni di eventuali acquirenti. Inoltre, secondo gli esportatori e l'industria comunitaria, non esisteva alcun criterio obiettivo per un confronto di vasta portata. La Commissione non ha quindi ritenuto opportuno nominare un esperto.

Dato che gli esportatori e l'industria comunitaria hanno rispettivamente effettuato valutazioni in buona fede delle differenze percentuali tra il valore dei diversi modelli, è stato concluso che la soluzione migliore era di utilizzare una cifra intermedia tra tali valutazioni.

(35) Per quanto riguarda la determinazione di un equo margine di profitto da inserire nel prezzo obiettivo, secondo i produttori comunitari per gestire un'industria di questo tipo era necessario un margine compreso tra il 18 % e il 20 % sul fatturato (escluse le imposte) e pari a circa il 30 % sul capitale.

Tuttavia, nonostante l'industria comunitaria produca macchine da scrivere elettroniche in paesi con diverse condizioni commerciali, si è ritenuto opportuno fissare un unico margine di profitto, tenendo conto dell'attuale rendimento dell'industria nel suo complesso e dei risultati ottenuti in passato.

La decisione definitiva ha tenuto conto di elementi quali la breve durata del prodotto, l'esistenza di rischi finanziari inerenti all'avvio di nuovi programmi di ricerca e sviluppo, l'esigenza di effettuare comunque programmi di questo tipo per tenere il passo con i nuovi sviluppi, il costante livello di investimenti necessario per finanziare l'ulteriore automazione, il costo del finanziamento ai tassi normali di mercato nella Comunità, nonché l'esigenza che i produttori comunitari possano disporre degli stessi importi degli esportatori giapponesi da spendere per la pubblicità.

Sulla scorta di quanto precede un margine di profitto del 10 % sulle vendite è stato considerato inadeguato.

(36) Per ciascun esportatore e per ciascun modello, di cui esisteva un modello comparabile prodotto nella Comunità, il confronto è stato effettuato tra il prezzo « obiettivo » ed il prezzo al quale il modello importato era venduto sul mercato comunitario.

In un primo tempo il prezzo netto di vendita di ciascun modello importato è stato adeguato per tener conto della differenza percentuale in valore di cui al punto 34 precedente.

Succesivamente il prezzo così aggiustato di ciascun modello importato è stato confrontato con il prezzo « obiettivo » del modello prodotto nella Comunità (supponendo che quest'ultimo sia unico per semplificare il procedimento); lo stesso confronto è stato effettuato singolarmente per ciascun modello prodotto da ciascun esportatore. I singoli risultati sono stati quindi aggregati e ponderati tra i modelli in questione in base al volume di vendite di ciascun modello importato nel mercato nazionale in questione nella Comunità. In tal modo si è ottenuto un indice globale della differenza dei prezzi tra le vendite globali di un importatore su un determinato mercato e il prezzo « obiettivo » (per tutti i modelli) del produttore comunitario in questione in quello stesso mercato nazionale.

Il calcolo è stato effettuato per quanto riguarda i mercati nazionali nella Comunità in cui ciascun esportatore giapponese ha venduto i maggiori quantitativi di tutti i modelli. Tale calcolo, basato su almeno due terzi delle vendite di ciascun esportatore nella Comunità, è stato considerato sufficiente per fornire un risultato rappresentativo per la Comunità nel suo complesso.

I singoli risultati relativi a ciascun mercato nazionale sono stati infine aggregati e ponderati in base alle vendite rispettive dell'importatore su ciascun mercato nazionale in modo da ottenere un risultato globale per la Comunità.

Tale risultato, per ciascun esportatore, è una cifra aggregata corrispondente alla differenza tra i prezzi globali all'esportazione e i relativi prezzi obiettivo dei produttori comunitari per l'intera Comunità. La cifra così ottenuta è stata quindi espressa in percentuale del valore delle importazioni cif.

Quando un determinato modello importato poteva essere confrontato con più di un tipo prodotto nella Comunità, la differenza tra i prezzi obiettivo di ciascun modello comunitario e i prezzi di vendita netti del modello importato (modificato secondo il metodo di cui al punto 34) è stata calcolata per ciascun caso. I singoli risultati sono stati aggregati e ponderati in base all'entità delle vendite dei modelli in questione effettuate dai produttori comunitari sui rispettivi mercati, ottenendo un unico indice della differenza tra il prezzo del modello importato e quello di tutti i modelli comunitari con cui quest'ultimo poteva essere confrontato.

La ponderazione tra i diversi modelli importati e tra i vari mercati comunitari è stata effettuata secondo il metodo illustrato precedentemente.

Per ciascun esportatore, il risultato globale della differenza tra i prezzi di vendita dei modelli importati e i prezzi obiettivo dei produttori comunitari, in percentuale del valore cif, era il seguente :

— Brother Industries Ltd :	21 %
— Canon Inc. :	35 %
— Sharp Corporation :	32 %
— Silver Seiko Ltd :	21 %
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd :	21 %
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd :	17 %
— Towa Sankiden Corporation :	20 %

(37) Oltre all'effettivo pregiudizio provocato durante il periodo oggetto dell'inchiesta, nel 1984 la cifra definitiva relativa alla produzione in Giappone di macchine da scrivere elettroniche dovrebbe superare i 4 milioni di unità, rispetto ai 2,5 milioni di unità secondo le valutazioni effettuate ai fini della determinazione del dazio provvisorio. La minaccia di pregiudizio, oltre al pregiudizio effettivamente già subito, diventa quindi ancora più grave, dato che è molto probabile che una elevata percentuale di macchine giapponesi sarà esportata nella Comunità europea.

(38) In base alla determinazione conclusiva dei fatti il pregiudizio causato dalle importazioni in dumping di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone, considerato separatamente da quello provocato da altri fattori, deve quindi essere considerato sostanziale. Non sono stati trovati altri elementi, quale il volume ed i prezzi di altre importazioni non effettuate in regime di dumping, o contrazioni della domanda, che abbiano contribuito alla constatazione del danno.

H. Interesse della Comunità

(39) Dopo l'istituzione del dazio provvisorio è stato esaminato se era nell'interesse della Comunità tutelare l'industria delle macchine da scrivere elettroniche contro le pratiche di dumping da parte degli esportatori giapponesi.

È stato sostenuto a questo proposito che il futuro dell'industria delle macchine per ufficio e dell'automazione degli uffici nel suo complesso non dipende tanto dalla competitività economica dell'industria delle macchine da scrivere elettroniche, quanto dall'espansione dell'industria di elaboratori elettronici per ufficio.

L'argomentazione non appare convincente. Indipendentemente dal fatto che la macchina da scrivere elettronica o l'elaboratore sia in futuro l'elemento chiave dell'automazione degli uffici, le autorità comunitarie non possono influenzare il risultato di tale evoluzione sacrificando i produttori comunitari di macchine da scrivere.

(40) È stato inoltre affermato che i provvedimenti antidumping sarebbero contrari agli interessi della Comunità in quanto, se i prezzi delle macchine da scrivere elettroniche giapponesi dovessero aumentare, aumenterebbero anche i prezzi nei confronti dei consumatori e diminuirebbe la concorrenza sul mercato comunitario.

Occorre rilevare che l'argomentazione non stata presentata dai consumatori, ma dagli esportatori giapponesi e dagli importatori collegati.

Questi provvedimenti possono effettivamente provocare incrementi dei prezzi che a breve termine possono essere svantaggiosi per il consumatore, ma, data la gravità del pregiudizio provocato dalle importazioni e la rilevanza dell'industria comunitaria in questione, si ritiene che nel caso in esame l'interesse della Comunità a salvaguardare la stabilità dell'industria superi l'interesse dei consumatori. Inoltre, a lungo termine, l'esistenza di un'industria comunitaria competitiva, in grado di far concorrenza alle importazioni e di offrire un'alternativa, corrisponde all'interesse dei consumatori. Si ritiene inoltre che i provvedimenti proposti favoriscano il normale svolgimento della concorrenza, in quanto ristabiliscono condizioni di equità.

(41) Alcuni esportatori hanno sostenuto che eventuali provvedimenti dovrebbero essere valutati rispetto al produttore comunitario più efficiente, oppure non dovrebbero tener conto della situazione del produttore meno efficiente. Le opinioni degli esportatori sul rispettivo rendimento dell'industria comunitaria erano divergenti, in quanto la società indicata come la più efficiente da un esportatore veniva valutata in modo diametralmente opposto da un altro e, in generale, non sono stati forniti criteri di efficienza. In sostanza, è estremamente difficile misurare con precisione il rendimento e/o l'efficienza dei diversi produttori, effettuare un confronto tra di loro e comparare i dati relativi con quelli degli esportatori.

Il Consiglio, inoltre, di fronte a pratiche commerciali sleali, non è d'avviso che l'interesse della Comunità richieda di ignorare la situazione specifica di un produttore reputato meno efficiente, mentre ritiene che la fissazione del livello di pregiudizio, prendendo in considerazione tutti e tre i produttori comunitari piuttosto che limitarsi al meno efficiente, difende in modo appropriato l'interesse comunitario.

(42) La difesa dell'interesse comunitario richiede quindi l'istituzione di un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone.

I. Impegno

(43) La società Kyushu Matsushita Electric Co. Ltd (Matsushita) ha offerto un nuovo impegno relativo alle future esportazioni nella Comunità.

Dopo consultazioni, l'impegno non è stato accettato dalla Commissione. Questa ha comunicato alla società Matsushita i motivi di questa decisione.

J. Dazio

(44) Si è esaminato se l'aliquota del dazio potesse essere inferiore ai margini determinati a titolo definitivo, a condizione che tale importo fosse sufficiente per eliminare il pregiudizio. Dato che non sembra giustificato istituire un dazio tale da provocare l'aumento dei prezzi dei produttori comunitari al di sopra del livello fissato nel punto 33, si ritiene opportuno limitare l'aliquota del dazio alle percentuali indicate nel punto 36, sufficienti per eliminare il pregiudizio arrecato.

(45) Date le caratteristiche specifiche del caso in esame, in particolare la varietà di modelli e di tipo che subiscono frequenti modifiche, si è ritenuto necessario fissare il dazio su una base ad valorem.

(46) Non sono emersi altri elementi relativi al pregiudizio tali da mettere in dubbio il fatto che tali aliquote siano appropriate.

(47) La società Brother ha affermato che un dazio può essere istituito unicamente se le vendite all'esportazione in dumping sono state finanziate dalle vendite sul mercato interno. Questa argomentazione non è tuttavia conforme alla legislazione comunitaria e alle norme del GATT e pertanto deve essere respinta.

(48) Durante l'inchiesta è stato accertato che dal punto di vista tecnico si può facilmente inserire nelle macchine da scrivere elettroniche un dispositivo di totalizzazione che, pur non alterando le caratteristiche essenziali delle maachine, potrebbe provocare divergenze sull'attribuzione delle macchine stesse alle sottovoci ex 84.51 A oppure ex 84.52 B della tariffa doganale comune. Si ritiene quindi opportuno inserire nel campo d'applicazione del dazio tutte le macchine da scrivere elettroniche che rientrano nelle due sottovoci suddette.

(49) Taluni esportatori hanno affermato che talune macchine da scrivere elettroniche di dimensione ridotta dovrebbero essere escluse dal dazio poiché rientrano in una categoria diversa rispetto a quelle che sono prodotte nella Comunità e che sono state oggetto di indagine.

La richiesta è consideradta valida e pertanto dovrebbe essere redatto un elenco dei modelli esclusi dall'applicazione del dazio.

K. Riscossione del dazio provvisorio

(50) Gli importi vincolati a titolo di dazio antidumping provvisorio devono essere riscossi sino al massimo del dazio definitivamente istituito,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche che incorporano o no meccanismi di calcolo di cui alle sottovoci ex 84.51 A o ex 84.52 B della tariffa doganale comune, corrispondenti ai codici Nimexe 84.51-ex 12, ex 14, ex 19, ex 20 oppure 84.52-ex 95, originari del Giappone.

2. Il dazio non si applica alle macchine da scrivere elettroniche, che incorporano o no meccanismi di calcolo, prodotte dalla società Nakajima All Co. Ltd.

3. Il dazio non si applica ai seguenti modelli prodotti dalle ditte qui di seguito citate:

— Brother: EP 20, EP 22, EP 41, EP 44, TC 600,
— Canon: S 50 (Typestar 5), S 50 R (Typestar 5 R), S 60 (Typestar 6),
— Casio: CW 10, CW 20, CW 25,
— Silver Seiko: EXD 10, EXD 15.

4. L'importo del dazio, espresso in percentuale del prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazi non corrisposti, è il seguente:

Macchine da scrivere prodotto da	*Aliquota del dazio antidumping (%)*
— Brother Industries Ltd:	21
— Canon Inc.:	35
— Sharp Corporation:	32
— Silver Seiko Ltd:	21
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd:	21
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd:	17
— Towa Sankiden Corporation:	20
— Altri:	35

5. Ai fini del presente regolamento, per macchina da scrivere elettronica si intende una macchina azionata da uno o più microprocessori che avvia, esegue e/o controlla le proprie funzioni per mezzo di programmi software. La macchina da scrivere elettronica viene principalmente impiegata per stampare testi che derivano da una tastiera, anche se può essere utilizzata per funzioni supplementari (per esempio, calcolo, comunicazione e memorizzazione).

6. 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. 3643/84 sono riscossi definitivamente fino all'aliquota del dazio definitivo nel caso di Brother Industries Ltd, Silver Seiko Ltd, Tokyo Juki Industrial Co. Ltd, Towa Sankiden Corporation e per le società raggruppate sotto « altri » e fino all'aliquota del dazio provvisorio negli altri casi, cioè Canon Inc., Sharp Corporation e TEC Tokyo Electric Co. Ltd.

Articolo 3

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

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

Fatto a Lussemburgo, addì 19 giugno 1985.

Per il Consiglio

Il Presidente

G. ANDREOTTI