I

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

REGOLAMENTO (CE) N. 904/98 DEL CONSIGLIO

del 27 aprile 1998

che istituisce dazi antidumping definitivi sulle importazioni nella Comunità di telecopiatrici ad uso privato originarie della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Malaysia, di Singapore, di Taiwan e della Thailandia

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 384/96 del Consiglio, del 22 dicembre 1995, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea [1], in particolare l'articolo 9, paragrafo 4,

vista la proposta presentata dalla Commissione dopo aver sentito il comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. PROCEDIMENTO

(1) II 1° novembre 1997, con il regolamento (CE) n. 2140/97 della Commissione [2], in prosieguo denominato il («regolamento provvisorio»), sono stati istituiti dazi antidumping provvisori.

Dopo l'istituzione dei dazi antidumping provvisori, l'industria comunitaria, due associazioni di esportatori, alcuni produttori/esportatori e diversi importatori hanno comunicato per iscritto le loro osservazioni. Tutte le parti che ne hanno fatto richiesta sono state sentite.

(2) La Commissione ha continuato a raccogliere e a verificare tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle risultanze definitive e ha svolto inchieste presso le sedi di alcuni importatori collegati ad esportatori dei paesi interessati. Le parti sono state informate dei fatti e delle considerazioni essenziali in base ai quali si intendeva raccomandare l'istituzione di un dazio antidumping definitivo e la riscossione degli importi depositati a titolo di dazi provvisori. Alle parti è stato inoltre concesso un congruo periodo di tempo entro cui presentare osservazioni dopo aver ricevuto le informazioni in questione.

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

(3) II procedimento riguarda le telecopiatrici ad uso privato (in prosieguo denominate «telecopiatrici ad uso privato» o «prodotto in questione»). Esse sono impiegate essenzialmente per trasmettere e ricevere documenti su carta attraverso la rete telefonica. Vengono utilizzate spesso in casa o sul luogo di lavoro come apparecchiatura da tavolo ed offrono solitamente altre possibilità di comunicazione. Oltre alla funzione di telecopiatura e telefono e/o collegamento con un apparecchio telefonico con o senza filo, possono comprendere o meno un cassetto per la carta e offrire una o più delle seguenti funzioni: segreteria telefonica a cassetta o digitale, fotocopiatrice o intercomunicazione. Possono includere anche altre funzioni.

(4) Ai fini delle risultanze provvisorie, la Commissione ha operato una distinzione tra le telecopiatrici ad uso privato e quelle professionali in base al peso e alle dimensioni. Ai fini della presente inchiesta, sono state considerate telecopiatrici ad uso privato soltanto le telecopiatrici di peso uguale o inferiore a 5 kg e il cui corpo principale presenta dimensioni (larghezza, profondità, altezza) uguali o inferiori a 470 mm × 450 mm × 170 mm. Per la determinazione del peso e delle dimensioni sono stati esclusi la carta e altro materiale di consumo, nonché gli apparecchi telefonici senza filo. È stato inoltre considerato che, attualmente, le telecopiatrici che utilizzano le tecniche di stampa a getto d'inchiostro o laser sono destinate soltanto ad un uso professionale; pertanto, le telecopiatrici che utilizzano tali tecniche sono state escluse dall'applicazione del dazio antidumping provvisorio.

(5) Le telecopiatrici ad uso privato sono attualmente classificabili nel codice NC 8517 21 00.

[1] GU L 56 del 6. 3. 1996, pag. 1. Regolamento modificato dal regolamento (CE) n. 2331/96 (GU L 317 del 6. 12. 1996, pag. 1).
[2] GU L 297 del 31. 10. 1997, pag. 61.

1. **Caratteristiche delle telecopiatrici per uso professionale**

(6) Dopo l'istituzione dei dazi antidumping provvisori, gli esportatori hanno sostenuto che, per la definizione del prodotto, i criteri del peso e delle dimensioni non erano appropriati, poiché avrebbero entro breve comportato l'inclusione delle telecopiatrici professionali (per ufficio).

(7) Tuttavia, dall'inchiesta è emerso che la definizione del prodotto basata sul peso e sulle dimensioni non comportava, per il periodo dell'inchiesta, l'inclusione delle telecopiatrici professionali. Inoltre, nessuna parte interessata ha sostenuto che, tra la fine del periodo dell'inchiesta e il dicembre 1997, erano disponibili sul mercato comunitario telecopiatrici professionali corrispondenti ai criteri in questione. Quanto alla futura evoluzione, nessuna osservazione documentata è stata presentata in merito dalle parti interessate, né nell'inchiesta sono stati rilevati elementi tali da suggerire che durante il periodo di applicabilità dei dazi antidumping possano essere introdotte sul mercato telecopiatrici professionali di tal genere. Si conclude pertanto che i criteri del peso e delle dimensioni non comportano, per l'immediato futuro, l'inclusione delle telecopiatrici professionali nell'ambito del procedimento.

Una volta introdotte nella Comunità tali telecopiatrici professionali, la Commissione, ove necessario, sottometterà una proposta al Consiglio allo scopo di chiarire, per ciascun modello, che queste telecopiatrici non rientrano nell'ambito di applicazione del presente regolamento.

2. **Sistemi di stampa**

(8) È stato inoltre sostenuto che le telecopiatrici ad uso privato che utilizzano sistemi di stampa diversi dalla stampa termica (ossia le telecopiatrici che utilizzano i sistemi di stampa a trasferimento termico, a getto d'inchiostro, laser o LED) dovrebbero essere escluse.

2.1. Telecopiatrici a trasferimento termico

(9) Per quanto riguarda questo argomento, dall'inchiesta è emerso quanto segue:

Caratteristiche fisiche e tecniche

(10) In termini di peso e dimensioni e nelle loro caratteristiche tecniche essenziali le telecopiatrici a trasferimento termico sono simili o identiche ai modelli a carta termica. L'unica differenza consiste nella tecnica di stampa e, di conseguenza, nella carta utilizzata. Sia la tecnologia a trasferimento termico che la tecnologia a carta termica utilizzano il calore per trasferire informazioni sulla carta attraverso un'unica testina. Le due testine sono quasi identiche. Pertanto, in linea di principio sarebbe possibile stampare su carta termica con una testina a trasferimento termico. Inoltre, i componenti elettrici che controllano le testine sono identici. Gli elementi essenziali della stampa termica sono quindi la base per la più recente tecnica a trasferimento termico. A questo riguardo è stato rilevato che il trasferimento termico è il risultato del normale sviluppo della tecnica di stampa a carta termica.

Uso e percezione dei consumatori

(11) I due tipi di prodotti hanno, in generale, design e aspetto esteriore simili e sono entrambi facili da maneggiare. È stato riscontrato che utilizzatori privati e piccoli uffici/home usano sia telecopiatrici a carta termica che telecopiatrici a trasferimento termico.

Le differenze relative alla tecnica di stampa, ossia la migliore qualità di stampa delle telecopiatrici a trasferimento termico, e i vantaggi connessi all'uso di carta comune, sono presi in considerazione dai consumatori soltanto come un aspetto tra tutte le caratteristiche tecniche disponibili. Nell'acquisto di una telecopiatrice l'obiettivo principale del consumatore rimane quello di avere un apparecchio ad uso privato capace di trasmettere e ricevere messaggi in facsimile. Rispetto a questa esigenza, la tecnica di stampa usata nei due tipi di prodotti in questione, dal punto di vista del consumatore, è soltanto un elemento secondario.

Canali di vendita

(12) Nel periodo dell'inchiesta le telecopiatrici a carta termica e le telecopiatrici a trasferimento termico sono state, in generale, vendute attraverso gli stessi canali di vendita.

Conclusione

(13) Sulla base di quanto precede, si conclude che le telecopiatrici a carta termica e le telecopiatrici a trasferimento termico costituiscono un solo prodotto.

2.2. Tecniche di stampa a getto d'inchiostro, laser, LED e telecopiatrici portatili

(14) Per quanto riguarda le telecopiatrici che utilizzano le tecniche di stampa a getto d'inchiostro, laser o LED, le risultanze definitive hanno confermato che questi apparecchi sono, in generale, sostanzialmente diversi da quelli ad uso privato per quanto riguarda le caratteristiche fisiche e tecniche (in particolare peso/dimensioni e prestazioni) che sono destinati ad un uso professionale anziché privato e che in misura significativa sono venduti attraverso canali di vendita diversi.

(15) A causa di tali differenze, le telecopiatrici che utilizzano le tecniche di stampa a getto d'inchiostro, laser o LED non possono essere considerate prodotti simili al prodotto in questione.

(16) Alcune parti interessate hanno inoltre sostenuto che certi nuovi tipi di telecopiatrici portatili da utilizzare in collegamento con apparecchi telefonici mobili, che nel periodo dell'inchiesta non erano ancora disponibili sul mercato comunitario, erano destinati esclusivamente ad un uso professionale e dovevano pertanto essere esclusi dall'ambito del procedimento.

(17) Sulla base delle informazioni disponibili si considera che le telecopiatrici portatili da utilizzare soltanto in collegamento con apparecchi telefonici mobili hanno caratteristiche fisiche e tecniche diverse e sono effettivamente destinate soltanto all'uso professionale. Questi apparecchi non rientrano quindi nella definizione del prodotto in questione. Una volta introdotte nella Comunità tali telecopiatrici professionali, la Commissione, ove necessario, sottometterà una proposta al Consiglio allo scopo di chiarire, per ciascun modello, che queste telecopiatrici non rientrano nell'ambito di applicazione del presente regolamento.

3. **Conclusioni**

(18) Si confermano le risultanze provvisorie secondo le quali la definizione del prodotto si basa sui criteri del peso e delle dimensioni, quali definiti nel regolamento provvisorio.

(19) Inoltre, si conclude che i prodotti in questione, ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 384/96 (in prosieguo denominato «il regolamento di base»), sono le telecopiatrici a carta termica e le telecopiatrici a trasferimento termico.

(20) Le telecopiatrici che utilizzano le tecniche di stampa a getto d'inchiostro, laser o LED e le telecopiatrici portatili da utilizzare soltanto in collegamento con apparecchi telefonici mobili sono escluse dall'ambito del procedimento.

C. **DUMPING**

1. **Livello di cooperazione**

(21) Il livello di cooperazione da parte dei produttori/esportatori nel presente procedimento è stato particolarmente basso in Malaysia, Thailandia, Taiwan, Giappone e Cina, in quanto il volume delle esportazioni verso la Comunità rappresentato dai produttori/esportatori che hanno collaborato costituiva soltanto un'esigua quota del totale delle esportazioni dai paesi interessati.

(22) Le informazioni fornite dai produttori/esportatori che hanno collaborato sono state verificate e nella maggior parte dei casi prese in considerazione. Tuttavia, in alcuni casi parte delle informazioni fornite è risultata imprecisa, non documentata o insufficiente e, pertanto, non è stata presa in considerazione. In tali casi la Commissione ha basato le sue risultanze definitive sui dati disponibili, ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base.

2. **Paesi ad economia di mercato**

2.1. Valore normale

Applicazione dell'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base

(23) Il produttore/esportatore di Singapore ha contestato la decisione della Commissione di utilizzare nel suo caso per la determinazione del valore normale i dati disponibili ai sensi dell'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base (v. punto 66 del regolamento provvisorio). La società ha sostenuto che le vendite effettuate sul mercato interno non registrate erano destinate alla riesportazione verso un paese terzo. Ha inoltre sostenuto che, ai sensi dell'articolo 18, paragrafo 4 del regolamento di base, avrebbe dovuto essere informata dalla Commissione della sua decisione, in quanto non era stata offerta nessuna possibilità di fornire ulteriori spiegazioni. La società ha altresì contestato il metodo applicato dalla Commissione nel determinare il valore normale sulla base dei dati disponibili, poiché riteneva che avrebbero dovuto essere usati gli elementi di prova raccolti in loco (fatture relative alle operazioni non registrate), anziché il prezzo di rivendita più elevato registrato.

Dall'inchiesta è emerso che le vendite in questione erano state realmente effettuate sul mercato interno e non erano state registrate come tali dalla società. Inoltre, è stato chiesto alla società di fornire prove del fatto che le vendite in questione non erano destinate al consumo interno e che erano state effettivamente esportate da Singapore. Nonostante ripetute richieste la società non ha fornito alcuna prova della successiva riesportazione verso un paese terzo. In occasione di un'audizione chiesta dalla società dopo la visita di verifica non sono state fornite spiegazioni soddisfacenti.

(24) Per quanto riguarda il metodo applicato dalla Commissione per stabilire il valore normale relativamente alle suddette operazioni, i dati usati per la determinazione del valore normale sono stati verificati e sono ragionevoli alla luce della collaborazione parziale della società. Le risultanze provvisorie della Commissione, quali esposte nel punto 66 del regolamento provvisorio, sono quindi confermate.

(25) Un produttore/esportatore coreano, per il quale è stato deciso di valutare il costo dei materiali sulla base dei dati disponibili ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base (v. punto 32 del regolamento provvisorio), ha sostenuto che tale decisione non era giustificata e che invece avrebbero dovuto essere usati i costi dei materiali indicati nella risposta al questionario. Inoltre esso riteneva che il metodo usato dalla Commissione per adeguare il valore normale in considerazione della sua collaborazione parziale non fosse valido.

(26) Dall'inchiesta è emerso che i costi dei materiali indicati nella risposta presentavano gravi incoerenze e non potevano quindi essere accettati. La società non ha fornito ulteriori spiegazioni per giustificare tali incoerenze. Per quanto riguarda il metodo usato per determinare i dati disponibili, si deve tenere presente che per l'adeguamento del costo dei materiali è stato seguito un approccio prudente utilizzando la differenza minore riscontrata tra i valori più bassi e i valori medi dei materiali.

Valore normale costruito (SGAV)

(27) L'unico produttore/esportatore thailandese che ha collaborato, che non effettuava vendite nel mercato interno, ha contestato il metodo usato per determinare le spese generali, amministrative e di vendita (SGAV) e il profitto nel calcolo del valore normale. Come indicato nel punto 77 del regolamento provvisorio e secondo quanto previsto dall'articolo 2, paragrafo 6, lettera c) del regolamento di base, in assenza di vendite sul mercato interno, la Commissione ha deciso di calcolare il valore normale aggiungendo al costo di produzione della società la media ponderata delle SGAV e dei profitti relativi a tutte le vendite remunerative sul mercato interno degli esportatori di Taiwan che hanno collaborato. La società ha sostenuto che formava un'entità con il produttore/esportatore di Taiwan che ha collaborato e che in considerazione di tale rapporto le SGAV e i profitti avrebbero dovuto essere determinati in base al primo metodo indicato nell'articolo 2, paragrafo 6 del regolamento di base, ossia, secondo la società, in base ai dati effettivi relativi alla società taiwanese in questione. In alternativa, la società ha chiesto che, qualora fosse applicato l'articolo 2, paragrafo 6, lettera c) del regolamento di base, si utilizzassero soltanto le SGAV e i profitti della società collegata di Taiwan, dati gli stretti legami esistenti tra le due.

(28) Occorre notare che, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 6 del regolamento di base, le SGAV e i margini di profitto da usare per calcolare il valore normale sono le SGAV sostenute e i profitti realizzati nel mercato interno del paese esportatore, ossia la Thailandia. Tuttavia, in assenza di dati su vendite di telecopiatrici effettuate sul mercato interno thailandese dalla società interessata o da qualsiasi altra società, e non essendo disponibili dati sulle SGAV e sui profitti per prodotti della stessa categoria generale, secondo quanto previsto dall'articolo 2, paragrafo 6, lettere a) o b) del regolamento di base, è stato necessario applicare l'articolo 2, paragrafo 6, lettera c), ossia determinare le SGAV e i profitti con qualunque altro metodo appropriato. A questo riguardo è stato ritenuto che la media ponderata delle SGAV sostenute e dei profitti realizzati sul mercato di Taiwan da tutti gli esportatori che hanno collaborato costituisse una base appropriata e ragionevole, essendo Taiwan un mercato competitivo in cui operano molte imprese, nonché la migliore approssimazione, di cui la Commissione potesse disporre, delle condizioni di vendita sul mercato thailandese per il prodotto in questione.

(29) Utilizzare, come suggerito dal produttore thailandese, unicamente le SGAV e i profitti della società di Taiwan cui esso è collegato non significa usare una base più appropriata. Infatti, le vendite della società taiwanese collegata considerate separatamente rappresentavano una quota relativamente modesta del mercato taiwanese.

2.2. Confronto

Spese di importazione

(30) Nel punto 37 del regolamento provvisorio la Commissione ha precisato che le richieste di adeguamento per le spese di importazione presentate dai produttori/esportatori coreani sono state respinte in quanto erano basate su una media calcolata per tutti i prodotti e la relazione tra il dazio corrisposto e il particolare modello di telecopiatrice in questione non era stata dimostrata. Tre produttori/esportatori coreani hanno sostenuto che questa decisione non era giustificata. Ritenevano che i servizi della Commissione non dovessero insistere su calcoli precisi per modello, ma accettare una distribuzione generale dei dazi pagati. Inoltre sostenevano che doveva essere concesso un adeguamento per il dazio doganale di ritorno indipendentemente dal fatto che i modelli interni comprendessero o meno parti acquistate localmente.

(31) Occorre sottolineare che una condizione essenziale perché tale adeguamento sia concesso è che vengano fornite prove del fatto che le parti non sono state acquistate localmente, poiché, altrimenti, per tali parti non sarà stato pagato alcun dazio all'importazione. In un solo caso l'esportatore è riuscito a fornire alla Commissione, almeno in parte, prove sufficienti del fatto che l'adeguamento era giustificato. L'adeguamento è stato effettuato soltanto nella misura in cui era dimostrata la fondatezza della richiesta.

Stadio commerciale

a) Differenza nelle funzioni svolte

(32) I due produttori/esportatori giapponesi, quello di Singapore e una delle società coreane hanno chiesto un adeguamento interno per differenze relative allo stadio commerciale in base all'articolo 2, paragrafo 10, lettera d) del regolamento di base. Tali richieste sono state provvisoriamente respinte per i motivi esposti nei punti 49 e 71 del regolamento provvisorio. Le società hanno contestato questa decisione ribadendo che la differenza tra le funzioni svolte nel mercato interno e in quello d'esportazione corrispondeva automaticamente ad uno stadio commerciale diverso e che, pertanto,

doveva essere concesso un adeguamento per consentire un equo confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione. A sostegno di tale argomento le società hanno asserito che, nel costruire il prezzo all'esportazione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 9 del regolamento di base, l'impostazione adottata dalle Istituzioni è quella di detrarre tutti i costi sostenuti dagli importatori collegati nella Comunità dal prezzo pagato dal primo acquirente indipendente, portando in tal modo il prezzo all'esportazione allo stadio franco fabbrica. Essi sostengono quindi che, per ottenere un valore normale ad uno stadio commerciale paragonabile, si dovrebbero escludere anche le stesse categorie di spese sostenute sul mercato interno, più un corrispondente profitto basato su quello realizzato sulle vendite effettuate sul mercato interno, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d) del regolamento di base.

(33) Tale argomento non può essere condiviso in quanto ignora un requisito essenziale del regolamento di base in materia, ossia che il richiedente deve definire gli stadi commerciali ai quali sono effettuate le vendite sul mercato interno e sul mercato d'esportazione e, in particolare, dimostrare in che modo le eventuali differenze incidono sulla comparabilità dei prezzi.

(34) Occorre tenere presente che la prassi delle Istituzioni di ricostruire il prezzo all'esportazione detraendo i costi sostenuti dagli importatori collegati dal prezzo praticato agli importatori indipendenti porta il prezzo frontiera comunitaria al livello di una vendita ad un acquirente indipendente. Poiché nella fattispecie il prezzo di rivendita praticato dagli importatori collegati nei confronti dei clienti indipendenti è risultato sostanzialmente al livello dei prezzi applicati ai grandi rivenditori e distributori, una detrazione delle spese sostenute dagli importatori nella vendita a tali clienti dà luogo ad un prezzo che si situa ad un livello più alto nel sistema delle vendite. È pertanto appropriato considerare il prezzo all'esportazione risultante dalla ricostruzione equivalente ad un prezzo praticato ad un distributore.

(35) Per quanto riguarda l'argomento che, poiché per ricostruire il prezzo all'esportazione erano stati detratti dei costi, si doveva effettuare una detrazione analoga dai prezzi interni, esso è ritenuto di per sé infondato. Dato che nella fattispecie la ricostruzione del prezzo all'esportazione portava ad uno stadio commerciale corrispondente a quello di un distributore, questo corrispondeva allo stadio commerciale del mercato interno. Il fatto che sul mercato interno nella vendita ai distributori possano essere sostenuti alcuni costi che non sono sostenuti allo stadio d'esportazione simile dipende dalla struttura o dalle circostanze specifiche dei mercati in questione, ma non può di per sé portare ad un adeguamento quando è chiaro che i prezzi sono praticati nei confronti di acquirenti dello stesso tipo, ossia di distributori.

(36) Le società giapponesi e coreane hanno sostenuto che il prezzo interno medio non poteva essere usato come valore normale poiché le vendite hanno avuto luogo a vari stadi commerciali diversi, dei quali solo uno corrispondeva allo stadio dell'esportazione. La Commissione ha esaminato accuratamente la situazione, ma non ha potuto concludere che l'argomento degli esportatori era fondato, in quanto le società non hanno potuto fornire nessuna chiara ripartizione in termini di costi né di prezzi diversi per dimostrare che le vendite sul mercato interno erano state effettuate a stadi diversi. Quello che la Commissione ha potuto stabilire, invece, è che i prezzi praticati nei confronti di tutti i clienti interni erano approssimativamente uguali per i vari gruppi di acquirenti, il che faceva pensare che gli stadi commerciali non fossero diversi. In ogni caso, dato che i prezzi praticati sul mercato interno nei confronti di tutti i gruppi di acquirenti erano simili e che un gruppo di questi corrispondeva allo stadio commerciale degli acquirenti per l'esportazione (distributori), un adeguamento per lo stadio commerciale non era giustificato. Il valore normale sarebbe lo stesso sia che fosse basato sulle vendite a un gruppo o sulle vendite a tutti gli acquirenti.

(37) Nel caso di Singapore, le vendite sul mercato interno erano assertivamente effettuate tutte ad un unico stadio commerciale, ossia quello dei distributori. Occorre ricordare che il valore normale è stato determinato secondo l'articolo 18, paragrafo 1 del regolamento di base, in quanto la società aveva omesso di registrare un numero sostanziale di operazioni di vendita del prodotto in questione sul mercato interno, il che aveva impedito una verifica più dettagliata degli stadi commerciali sul mercato interno. Sulla base dei dati di cui la Commissione disponeva, non sono state rilevate differenze tra gli stadi commerciali sul mercato interno e su quello d'esportazione.

(38) Per le ragioni suindicate il valore normale è stato determinato sulla base di tutte le vendite effettuate sul mercato interno ed è stato ritenuto che gli adeguamenti per differenze inerenti allo stadio commerciale richiesti dai produttori/esportatori giapponesi, coreani e singaporiani non fossero giustificati.

(39) Tuttavia, in circostanze non coperte da un adeguamento per differenze inerenti allo stadio commerciale ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto i) del regolamento di base, può essere accordato, a norma dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto ii), uno speciale adeguamento quando si dimostri che talune funzioni si riferiscono a stadi commerciali diversi da quello che deve essere utilizzato in sede di confronto. Nella fattispecie, dall'inchiesta è emerso che, anche se l'adeguamento per differenze inerenti allo stadio commerciale non poteva essere accordato, la funzione della

pubblicità avrebbe dovuto essere oggetto di una speciale considerazione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto ii). La Commissione ha esaminato, in particolare, se le società in questione avessero sostenuto spese di pubblicità per promuovere le vendite a stadi commerciali diversi da quello utilizzato in sede di confronto. È stato constatato che per le società in questione alcune spese di pubblicità si riferivano, nella fattispecie, ad uno stadio commerciale diverso da quello utilizzato in sede di confronto. Pertanto, in base all'articolo 2, paragrafo 10, lettera d), punto ii) del regolamento di base è stato deciso di escludere dal calcolo del valore normale le spese di pubblicità sostenute per vendite sul mercato interno che si riferiscono ad uno stadio commerciale diverso da quello dei distributori.

b) Vendite OEM

(40) Un produttore/esportatore taiwanese, uno thailandese e due coreani hanno contestato il rigetto delle loro richieste di adeguamento per differenze inerenti allo stadio commerciale basate sulle vendite per esportazione OEM (Original Equipement Manufacturer).

(41) L'adeguamento richiesto non ha potuto essere concesso in quanto non è stato possibile stabilire un chiaro schema dei prezzi tra i presunti canali di vendita. In alcuni casi i prezzi dei modelli OEM sono risultati più elevati di quelli dei modelli venduti con marchio proprio. Nel caso di una delle due società coreane è inoltre emerso che la classificazione dei clienti fornita dalla società era imprecisa e, pertanto, non è stata presa in considerazione. Nel mercato taiwanese le vendite interne OEM non presentavano sostanziali differenze di prezzo rispetto alle vendite con marchio proprio.

(42) Nel caso del produttore thailandese che non ha effettuato vendite sul mercato interno e ha esportato soltanto su base OEM, il valore normale è stato costruito utilizzando la media delle SGAV e dei profitti del mercato taiwanese, per il quale, come spiegato sopra, non era necessario nessun adeguamento di questo tipo. Pertanto la richiesta è respinta.

Commissioni

(43) La società thailandese ha contestato il fatto che fosse stata detratta una commissione del 5 % dal prezzo praticato nei confronti del primo acquirente indipendente nella Comunità in considerazione della partecipazione della società collegata di Taiwan a tali operazioni. Secondo la società dovrebbero essere detratte soltanto le spese di vendita direttamente connesse; pertanto, non sussisterebbe alcuna base giuridica per l'applicazione della commissione del 5 %, che la società sostiene di non aver effettivamente corrisposto.

(44) L'inchiesta ha confermato che tutte le esportazioni del produttore/esportatore thailandese verso la Comunità sono state effettuate attraverso una società collegata di Taiwan. È stato stabilito che, a causa della relazione tra le due società, i prezzi di trasferimento ai quali il produttore thailandese forniva i prodotti alla società collegata di Taiwan non erano applicati su una base di indipendenza. È stato verificato in loco che vi era un rialzo tra il prezzo di trasferimento e il prezzo pagato dal primo acquirente indipendente nella Comunità. Tale differenza aveva, almeno in parte, lo scopo di coprire i costi sostenuti dalla società collegata per le attività svolte ai fini dell'esportazione del prodotto in questione. Poiché le funzioni svolte dalla società collegata di Taiwan possono essere considerate simili a quelle di un operatore commerciale, è stata effettuata una detrazione del 5 % sul prezzo praticato nei confronti del primo acquirente indipendente nella Comunità. Questa cifra si ritiene congrua dato il grado di coinvolgimento della società collegata nelle attività di vendita del produttore/esportatore thailandese.

(45) Una società di Singapore ha chiesto un adeguamento per commissioni pagate a società collegate in Giappone. La richiesta era già stata respinta per i motivi esposti nel punto 73 del regolamento provvisorio. La società ha contestato tale decisione ribadendo che l'adeguamento era necessario a causa dell'importante ruolo svolto dalle due società giapponesi collegate sia nella produzione che nella commercializzazione del prodotto in questione a Singapore.

(46) La questione è stata riesaminata. Dall'inchiesta è emerso che l'adeguamento richiesto si riferiva in realtà a royalties e a trasferimenti di profitti ricevuti dalle due società giapponesi collegate. Tali pagamenti non si possono considerare commissioni ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i) del regolamento di base. Pertanto la richiesta di adeguamento doveva essere respinta.

(47) Tuttavia, per quanto riguarda le vendite per esportazione, è emerso che erano interamente gestite dalle società giapponesi. La funzione della società di Singapore si limitava alla fatturazione delle merci e all'organizzazione della spedizione. Quindi, poiché le funzioni svolte dalle società collegate si possono considerare simili a quelle di un operatore commerciale, è stata effettuata una detrazione del 5 % sul prezzo praticato nei confronti del primo acquirente indipendente nella Comunità, per tener conto del coinvolgimento di dette società nelle attività amministrative e di vendita del produttore di Singapore. Il livello dell'adeguamento è stato stabilito al 5 %, in quanto le spese effettivamente sostenute dalle società giapponesi collegate non sono state registrate, benché fosse specificamente richiesto nella risposta al questionario e, pertanto, non hanno potuto essere verificate in loco.

Costo del credito

(48) Nel punto 39 del regolamento provvisorio si precisa che le richieste di adeguamento per il costo del credito presentate da tutte le società coreane sono state respinte in quanto presentate sulla base

di un «conto aperto», ossia un sistema di pagamento rotativo, senza alcuna prova di un accordo tra fornitore e acquirente del prodotto alla data della vendita. Tre produttori/esportatori coreani hanno sostenuto che ciò non era conforme alla prassi consolidata della Commissione. Su tale base avrebbe dovuto essere concesso un adeguamento sul valore normale corrispondente almeno ad un periodo di credito di 30 giorni.

(49) Le Istituzioni solitamente accettano un adeguamento per il costo del credito quando l'esportatore dimostra che nella determinazione dei prezzi applicati si è tenuto conto delle condizioni di pagamento, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera g) del regolamento di base. Pertanto, un adeguamento viene concesso unicamente per il numero di giorni che le società dimostrino di aver concordato alla data della vendita, visto che soltanto le spese relative a tale numero di giorni si possono considerare un fattore che influisce sul prezzo. Tale accordo non esiste in quanto i pagamenti sono stati effettuati sulla base di un conto aperto e, di conseguenza, la richiesta non ha potuto essere accettata.

Costi di garanzia

(50) Un produttore/esportatore coreano ha sostenuto che si doveva stimare in modo più equo un adeguamento per differenze relative ai costi di garanzia, includendo alcune spese assertivamente sostenute a titolo di compensi corrisposti ad agenti indipendenti e di retribuzioni pagate agli addetti alle riparazioni.

(51) Dall'inchiesta è emerso che le spese di garanzia registrate per il mercato interno erano sopravvalutate e, pertanto, non costituivano una base attendibile per la valutazione dell'adeguamento. Ai fini delle risultanze provvisorie era stato deciso di basare l'adeguamento per i costi di garanzia soltanto sui costi effettivamente sostenuti per fornire gratuitamente pezzi di ricambio ai clienti. In assenza di nuovi elementi di prova atti a giustificare un aumento dell'adeguamento per le spese di garanzia, si confermano le risultanze provvisorie.

Altri fattori

(52) Una società taiwanese ha nuovamente chiesto un adeguamento specifico ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k) del regolamento di base, in particolare detrazioni dal valore normale per le retribuzioni dei venditori, le spese di pubblicità e la locazione, sostenendo che la maggior parte delle spese sostenute per tali funzioni riguardavano vendite sul mercato interno.

(53) I produttori/esportatori giapponesi e singaporiano hanno chiesto come alternativa, in caso di rigetto della richiesta di adeguamento per differenze inerenti allo stadio commerciale (v. sopra), che venissero effettuate detrazioni specifiche dal valore normale per le retribuzioni dei venditori, le spese di pubblicità e altre. La società di Singapore ha contestato il rigetto della richiesta (v. punto 72 del regolamento provvisorio), sostenendo che la presentazione di prove del fatto che, a causa delle differenze relative a tali fattori, gli acquirenti pagano prezzi diversi sul mercato interno, di cui all'articolo 2, paragrafo 10, lettera k), è citata semplicemente a titolo di esempio e, pertanto, non è obbligatoria.

(54) Tutte le società che hanno chiesto adeguamenti ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera k) del regolamento di base hanno omesso di dimostrare l'esistenza di significative e costanti differenze di prezzo, come prescritto da detta disposizione. Mostrare soltanto una differenza di costi tra l'ufficio esportazioni e l'ufficio vendite interne di una società non è sufficiente per chiedere un adeguamento per differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi e, tantomeno, per dimostrare un impatto sui prezzi. Inoltre, la supposizione che la richiesta di dimostrare la diversità dei prezzi sia indicata a titolo di esempio non è corretta, poiché quanto previsto nella lettera k) ribadisce le due condizioni fissate nella parte generale dell'articolo 2, paragrafo 10 del regolamento di base, ossia che gli adeguamenti per differenze tra i fattori di cui alle lettere da a) a k) possono essere concessi soltanto se viene sostenuto e dimostrato che esse incidono sui prezzi e sulla comparabilità dei prezzi. In assenza di elementi di prova atti a dimostrare la sussistenza di tali condizioni nella fattispecie, la richiesta ha dovuto essere respinta.

3. **Paesi ad economia non di mercato**

3.1. Trattamento individuale

(55) Le società alle quali non è stato concesso un trattamento individuale hanno sostenuto che la motivazione del regolamento provvisorio al riguardo non era adeguata. Inoltre, hanno rinnovato la richiesta di trattamento individuale in quanto indipendenti dal controllo dello Stato cinese.

(56) Occorre notare che, ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 5 del regolamento di base, nel caso dei paesi non retti da un'economia di mercato viene istituito un unico dazio per il paese in generale. La concessione di un trattamento individuale ad alcuni esportatori costituisce pertanto un'eccezione alla regola. Ogni produttore/esportatore che desideri beneficiare di questa eccezione deve dimostrare l'assenza di interferenze da parte dello Stato. Due dei produttori cinesi hanno dimostrato di soddisfare tutti i criteri necessari per ottenere un trattamento individuale. Gli altri tre produttori cinesi invece non hanno dimostrato la loro indipendenza; pertanto, le Istituzioni non hanno potuto fare altro che applicare loro il dazio generale.

3.2. Confronto dei modelli

(57) I produttori/esportatori cinesi hanno contestato il fatto che il valore normale fosse in parte stato basato sui modelli di un produttore coreano in relazione al quale è stato applicato l'articolo 18 del regolamento di base. Gli esportatori in questione hanno sostenuto che l'utilizzazione di un valore normale accertato per una società che non ha collaborato era per loro sfavorevole.

(58) La questione è stata riesaminata e, dato che per la determinazione del valore normale era stato applicato l'articolo 18 del regolamento di base, i modelli in causa sono stati definitivamente esclusi dal calcolo.

(59) Una delle società coreane con attività produttiva sia in Cina che in Corea ha sostenuto che il valore normale di uno dei suoi modelli prodotti in Cina avrebbe dovuto essere determinato con riferimento al valore costruito dello stesso modello da essa prodotto in Corea.

(60) La richiesta è stata respinta poiché, per determinare il valore normale del produttore/esportatore coreano collegato, erano stati utilizzati i dati disponibili a norma dell'articolo 18 del regolamento di base e, come indicato sopra, i relativi modelli sono stati esclusi dalla determinazione del valore normale cinese. Inoltre, occorre sottolineare che il valore normale dovrebbe essere basato su dati ottenuti, ove possibile, nel paese analogo complessivamente e non soltanto sulle vendite di un particolare produttore.

3.3. Confronto

Stadio commerciale

(61) I produttori/esportatori cinesi hanno continuato a chiedere un adeguamento per differenze inerenti allo stadio commerciale in base al fatto che le loro vendite per l'esportazione erano effettuate ad OEM.

(62) Come indicato sopra, un'analisi dei prezzi delle vendite OEM e delle vendite con marchio proprio effettuate sul mercato interno coreano ha mostrato che le eventuali differenze inerenti allo stadio commerciale non si riflettevano in costanti e distinte differenze di prezzo. In assenza di differenze di prezzo tra le vendite OEM e le vendite con marchio proprio in Corea e visto che il valore normale cinese è stato basato sul mercato interno coreano non vi erano motivi per effettuare un adeguamento.

Commissioni

(63) Tre società giapponesi sono interessate dal procedimento riguardante la Cina poiché hanno esportato telecopiatrici originarie della Cina verso la Comunità. È emerso che società di Hong Kong interamente di loro proprietà avevano o un contratto di subappalto con una società cinese per la produzione (o l'assemblaggio) in Cina o un'organizzazione aziendale (persona giuridica) in Cina. Nel calcolo provvisorio è stato detratto a titolo di commissione un rialzo per le attività svolte a Hong Kong e in Giappone. I produttori/esportatori cinesi hanno sostenuto che tale detrazione del 5 % dal prezzo all'esportazione non era giusta poiché non si riferiva all'effettivo pagamento di una commissione.

(64) Poiché le funzioni delle società giapponesi collegate si possono considerare simili a quelle svolte da un operatore commerciale dietro pagamento di una commissione, è stata effettuata una detrazione del 5 % dal prezzo praticato nei confronti del primo acquirente indipendente nella Comunità. Tale percentuale si ritiene equa dato il grado di coinvolgimento delle società collegate nelle attività amministrative e di vendita dei produttori cinesi.

(65) Ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera i) del regolamento di base, si applica un adeguamento per le differenze relative alle commissioni pagate per le vendite in esame. A tale riguardo, occorre sottolineare che non fa differenza se il produttore/esportatore emette la fattura direttamente a carico del cliente nella Comunità e versa una commissione alle parti che intervengono nell'operazione di vendita o se il produttore/esportatore emette la fattura a carico dell'intermediario che a sua volta emette una fattura a carico del cliente nella Comunità. La seconda modalità è semplicemente un diverso modo di far sì che l'intermediario riceva la commissione. Pertanto, secondo la consueta prassi del Consiglio e della Commissione, la richiesta non ha potuto essere accettata.

4. **Margine di dumping per le società soggette all'inchiesta**

4.1. Margine di dumping per le società che hanno collaborato

(66) A norma dell'articolo 2, paragrafo 11 del regolamento di base il margine di dumping è stato determinato in base al confronto tra la media ponderata del valore normale e la media ponderata dei prezzi di tutte le transazioni di esportazione verso la Comunità.

4.2. Margine di dumping per le società che non hanno collaborato (margine di dumping residuo)

(67) In assenza di osservazioni delle parti interessate, si decide di applicare il metodo di cui al punto 28 del regolamento provvisorio: per ciascun paese esportatore è stata selezionata la società con il margine di

dumping più elevato ed è stato identificato il modello con dumping più elevato prodotto e venduto in quantità significative da tale società. Il margine di dumping residuo è stato determinato in base alla media ponderata del margine relativo al modello in questione, espresso in percentuale del prezzo all'importazione CIF frontiera comunitaria.

4.3. Margini di dumping

Repubblica di Corea

(68) Per i produttori/esportatori che hanno collaborato i margini di dumping definitivi, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Samsung Electronics Co. Ltd, Seul:	19,8 %
Daewoo Telecom Ltd, Seul:	11,6 %
Nixxo Telecom Co., Ltd, Seul:	7,5 %
Tae II Media Co., Ltd, Seul:	9,2 %.

(69) Il margine di dumping residuo per la Corea, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, è pari al 25,1 %.

Giappone

(70) Per i produttori/esportatori che hanno collaborato i margini di dumping definitivi, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Brother Industries, Ltd, Nagoya:	49,2 %
Tottori Sanyo Electric Co., Ltd, Tottori:	124,2 %.

(71) Il margine di dumping residuo per il Giappone, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, è pari al 130,2 %.

Taiwan

(72) Per i produttori/esportatori che hanno collaborato i margini di dumping definitivi, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Kinpo Electronics, Inc., Taipei:	6,0 %
Sampo Corporation, Taipei:	56,2 %.

(73) Il margine di dumping residuo per Taiwan, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, è pari al 60,8 %.

Singapore

(74) Per il produttore/esportatore che ha collaborato il margine di dumping definitivo, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, è il seguente:

Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd, Singapore:	30,1 %.

(75) Il margine di dumping residuo per Singapore, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, è pari al 68,2 %.

Thailandia

(76) Per il produttore/esportatore che ha collaborato il margine di dumping definitivo, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, è il seguente:

Cal-Comp Electronics (Thailandia) Co. Ltd, Bangkok:	10,4 %.

(77) Il margine di dumping residuo per la Thailandia, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, è pari al 22,6 %.

Malaysia

(78) Il margine di dumping residuo per la Malaysia, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, è pari al 124,2 %.

Repubblica popolare cinese

(79) Il margine di dumping definitivo per la Cina, espresso in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, è pari al 51,6 %.

(80) I margini di dumping definitivi per le società che hanno ricevuto un trattamento individuale, espressi in percentuale del prezzo all'importazione cif frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Murata Machinery (H.K.) Ltd, Hong Kong (prodotti originari della Cina):	21,2 %
Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong (prodotti originari della Cina):	23,2 %.

D. INDUSTRIA COMUNITARIA

(81) Dopo l'istituzione dei dazi antidumping provvisori alcune parti interessate hanno sostenuto che il produttore comunitario denunziante non doveva essere considerato «l'industria comunitaria», data la mancata collaborazione del secondo maggior produttore comunitario. Tuttavia, nell'inchiesta è stato determinato che il produttore comunitario denunziante rappresenta una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria totale, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento di base. Detto produttore è quindi considerato l'industria comunitaria ai fini del presente procedimento.

E. PREGIUDIZIO

1. Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni in dumping

(82) Gli esportatori giapponesi hanno sostenuto che la Commissione non doveva considerare non cooperanti circa 10 produttori giapponesi di telecopiatrici che avevano rifiutato di collaborare con la Commissione nel presente procedimento e non avevano compilato il questionario loro inviato dai servizi della Commissione, in quanto tali società assertivamente avevano cessato le esportazioni verso la Comunità prima del periodo dell'inchiesta. L'andamento delle importazioni per il Giappone dovrebbe essere basato sui dati presentati dall'associazione dei produttori giapponesi (CIAJ) per le società che non hanno collaborato nel corso del procedimento, nonché sui dati presentati dai due esportatori giapponesi che hanno collaborato. Tali dati mostrerebbero un significativo calo delle importazioni giapponesi dal 1993 al 1996. In considerazione di tale andamento, le importazioni dal Giappone dovrebbero essere separate dal cumulo.

(83) Un esportatore di prodotti cinesi ha sostenuto che le esportazioni cinesi avrebbero dovuto essere separate dal cumulo in quanto gli esportatori cinesi si sono orientati su clienti OEM, mentre gli altri paesi esportatori hanno mirato al mercato dei beni di consumo. Tale circostanza giustificherebbe la separazione dal cumulo, in quanto indicherebbe un'assenza di concorrenza tra questi prodotti.

(84) Inoltre, alcuni esportatori hanno sostenuto che i prezzi medi giapponesi e singaporiani erano superiori del 40-48 % alla media complessiva di tutti i paesi esportatori interessati. Tale circostanza giustificherebbe la separazione dal cumulo per i paesi citati, in quanto indicherebbe che i prodotti non erano in concorrenza con quelli degli altri paesi esportatori interessati.

(85) Ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4 del regolamento di base, il cumulo delle importazioni ai fini della determinazione del pregiudizio è possibile se sussistono le condizioni seguenti:

a) i margini di dumping stabiliti per i singoli paesi sono superiori a quelli minimi definiti nell'articolo 9, paragrafo 3;

b) il volume delle importazioni da ciascun paese non è trascurabile;

c) la valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni è opportuna alla luce delle condizioni di concorrenza tra i prodotti importati e il prodotto comunitario simile.

1.1. Margini di dumping

(86) Come indicato sopra, i margini di dumping accertati per i singoli paesi esportatori sono superiori a quelli minimi ai sensi dell'articolo 9, paragrafo 3.

1.2. Volume delle importazioni

(87) Per quanto riguarda il volume delle importazioni dal Giappone, in assenza di dati attendibili e verificati per tutti gli esportatori giapponesi, ai fini delle risultanze definitive esso è stabilito in base ai dati Eurostat. Poiché questi ultimi non riguardano separatamente le telecopiatrici ad uso privato e quelle ad uso professionale, per determinare il volume delle importazioni di telecopiatrici ad uso privato è stato applicato il rapporto tra telecopiatrici ad uso professionale e telecopiatrici ad uso privato originarie del Giappone accertato durante l'inchiesta per gli importatori, sia indipendenti sia collegati a esportatori giapponesi, che hanno collaborato. Per le parti interessate è risultato che il 41,1 % (in unità) di tutte le telecopiatrici originarie del Giappone vendute nella Comunità nel periodo dell'inchiesta erano telecopiatrici ad uso privato. È stato pertanto stabilito che, rispetto al Giappone, per il periodo in esame il volume delle importazioni è pari al 41,1 % del totale delle importazioni registrato da Eurostat.

(88) Il volume delle importazioni giapponesi non può essere basato sui dati forniti dalla CIAJ in quanto una parte sostanziale di tali dati si riferisce a esportatori giapponesi che hanno rifiutato di compilare il questionario loro inviato dai servizi della Commissione impedendo in tal modo alla Commissione di ottenere e verificare i dati pertinenti. Inoltre, non fossero state fornite prove del fatto che durante il periodo dell'inchiesta non erano state effettuate altre importazioni di telecopiatrici ad uso privato oltre quelle dei due esportatori giapponesi che hanno collaborato. Gli esportatori non hanno quindi fornito prove della presunta forte diminuzione delle esportazioni.

(89) Si confermano pertanto le risultanze provvisorie secondo le quali il volume delle importazioni dal Giappone deve essere determinato in base ai dati disponibili ai sensi dell'articolo 18 del regolamento di base.

Il volume delle importazioni determinato su tale base per le esportazioni giapponesi rimane considerevole.

1.3. Condizioni di concorrenza

Canali di vendita

(90) Per quanto riguarda l'argomento secondo cui gli esportatori cinesi effettuavano soprattutto vendite OEM e per tale motivo i canali di vendita dovevano essere considerati diversi, vi è stata una sostanziale mancanza di collaborazione da parte dei produttori cinesi. Pertanto, non è possibile trarre conclusioni generali per le esportazioni cinesi soltanto sulla base della situazione degli esportatori che hanno collaborato. Inoltre, la Commissione ha accertato che le parti che hanno maggiormente collaborato in tutti i paesi esportatori interessati vendevano il prodotto in questione nella Comunità a diverse categorie di clienti, compresi clienti OEM.

(91) Tale circostanza si applica anche all'industria comunitaria. La proporzione delle vendite destinata alle varie categorie di clienti è ovviamente diversa. Questo tuttavia non cambia il fatto che le parti sono reciprocamente concorrenti e non sarebbe giustificato, anche se vi fosse stata una piena collaborazione, separare le esportazioni cinesi dal cumulo per il motivo addotto.

Prezzi

(92) In ordine all'argomento relativo al fatto che i prezzi delle importazioni giapponesi e singaporiane sono più elevati, la Commissione ha stabilito che le telecopiatrici ad uso privato giapponesi e singaporiane importate nella Comunità hanno, in generale, un numero di caratteristiche tecniche più elevato rispetto ai prodotti degli altri paesi esportatori e più di questi si collocano, nella gamma dei prodotti, ai livelli più alti. Pertanto, è normale che per questi due paesi i prezzi medi all'importazione siano più elevati. Tuttavia, i prodotti giapponesi e singaporiani erano in concorrenza con quelli degli altri paesi esportatori che esportavano anch'essi, benché in minor misura, tipi di prodotti di alto livello, nonché con i prodotti dell'industria comunitaria, il che è dimostrato dal fatto che hanno caratteristiche fisiche e tecniche identiche o simili, che sono destinati allo stesso uso e che sono stati venduti attraverso gli stessi canali di vendita o canali simili.

Benché complessivamente gli esportatori giapponesi e singaporiani non abbiano, se non eventualmente in misura irrilevante, praticato prezzi inferiori ai prezzi delle vendite dell'industria comunitaria (v. punti 98 e 99), il calo dei prezzi all'esportazione da Singapore e dal Giappone ha provocato una depressione dei prezzi in seguito alla quale l'industria comunitaria non ha potuto aumentare i propri prezzi ad un livello remunerativo.

Pertanto, le condizioni di concorrenza sono simili.

1.4. Conclusioni

(93) Alla luce di quanto precede, si confermano le risultanze provvisorie secondo le quali sussistono le condizioni per il cumulo delle importazioni ai fini della determinazione del pregiudizio, ai sensi dell'articolo 3, paragrafo 4 del regolamento di base.

2. **Fattori generali di pregiudizio**

Osservazione generale

(94) Sulla base delle osservazioni ricevute dopo l'istituzione delle misure provvisorie e di ulteriori indagini, sono stati definitivamente determinati alcuni fattori generali di pregiudizio.

Consumo

(95) Dopo l'istituzione dei dazi antidumping provvisori, il consumo nella Comunità risulta ora indicato qui di seguito.

(96) Il consumo è aumentato da circa 1,1 milioni di unità nel 1993 a 2,5 milioni di unità nel 1996 (periodo dell'inchiesta), con un incremento del 130 % circa.

Valutazione cumulativa del volume e delle quote di mercato

(97) Inoltre, per le importazioni dai paesi interessati è stato cumulativamente determinato il seguente andamento:

i) nel periodo dal 1993 al 1994 i paesi esportatori hanno aumentato il volume delle loro vendite del 33,7 %, ma la loro quota di mercato è diminuita di 11,4 punti percentuali (dal 62,5 % al 51,1 %);

ii) nel periodo dal 1994 al 1996 il volume delle importazioni dai paesi esportatori è aumentato del 76,9 % e la loro quota di mercato è salita dal 51,1 % al 64,3 %, ossia di 13,2 punti percentuali.

Prezzi

a) Sottoquotazione dei prezzi

(98) Dopo l'istituzione dei dazi antidumping provvisori è stato stabilito che non vi era sottoquotazione dei prezzi per l'(unico) esportatore di Singapore.

(99) Per gli altri esportatori che hanno collaborato si confermano le risultanze provvisorie, ossia che sussisteva una sottoquotazione dei prezzi per i

gruppi di modelli sui quali è stata basata la determinazione. I margini di sottoquotazione determinati per gruppo di modelli variano da 1,3 % a 41,8 %. La media ponderata dei margini di sottoquotazione in relazione alle importazioni totali per paese è determinata a titolo definitivo come segue: Repubblica popolare cinese 18,5 %, Giappone 0,3 %, Taiwan 4,5 %, Singapore 0,0 %, Corea 9,2 %, Thailandia 10,9 %, Malaysia 41,8 %. La media ponderata dei margini di dumping per tutti i paesi interessati è pari all'8,4 %.

b) Prezzi delle vendite

(100) Nel periodo dal 1993 al 1994 i prezzi delle vendite degli esportatori che hanno collaborato sono diminuiti in media dell'11 %; tra il 1994 e il 1996 la diminuzione è stata in media del 26,1 %. Anche gli esportatori giapponesi e singaporiani hanno registrato in questo periodo un andamento decrescente dei prezzi.

3. **Situazione dell'industria comunitaria**

(101) Sulla base delle osservazioni ricevute dopo l'istituzione dei dazi antidumping provvisori e di ulteriori indagini, è stato stabilito quanto segue:

(102) Nel periodo dal 1993 al 1994 il volume delle vendite dell'industria comunitaria è aumentato del 140 % e la relativa quota di mercato è salita di 7,7 punti percentuali (dal 16,3 % al 24 %). Questa evoluzione positiva era basata sugli investimenti effettuati nel 1993.

(103) Invece, nel periodo dal 1994 al 1996 il volume delle vendite dell'industria comunitaria è diminuito del 14,7 % e la relativa quota di mercato è diminuita dal 24,0 % al 14,5 %, ossia di 9,5 punti percentuali.

(104) Nel periodo dal 1994 al 1996, i quantitativi prodotti e l'utilizzazione degli impianti hanno registrato una sostanziale diminuzione in seguito al calo del volume delle vendite e i prezzi delle vendite sono diminuiti del 17,5 %. Nello stesso periodo l'occupazione è scesa del 21,7 %. I risultati finanziari sono diminuiti e, nel periodo dell'inchiesta, hanno registrato una perdita a due cifre (%) sul fatturato. L'industria comunitaria non ha potuto aumentare i propri prezzi ad un livello remunerativo, data la depressione dei prezzi sul mercato comunitario.

4. **Conclusioni**

(105) Sulla scorta di quanto precede si conclude che l'industria comunitaria ha subito un grave pregiudizio.

F. CAUSA DEL PREGIUDIZIO

1. **Importazioni in dumping**

(106) La penetrazione sul mercato comunitario delle importazioni in dumping vendute attraverso gli stessi canali di distribuzione e nello stesso mercato (trasparente) ha coinciso con una perdita delle quote di mercato e con un deterioramento della situazione finanziaria dell'industria comunitaria. Quest'ultima, durante tutto il periodo dell'inchiesta, ha venduto i suoi prodotti a prezzi sostanzialmente inferiori rispetto al costo di produzione. Essa non aveva potuto aumentare i propri prezzi ad un livello remunerativo, data la depressione dei prezzi sul mercato comunitario. La depressione dei prezzi è stata provocata congiuntamente dagli esportatori che hanno praticato la sottoquotazione e dagli esportatori giapponesi e singaporiani; i prezzi all'esportazione di questi ultimi infatti mostrano anch'essi una costante tendenza alla diminuzione. Pertanto, l'industria comunitaria ha dovuto far fronte, nello stesso tempo, alle importazioni in dumping dal Giappone e da Singapore per prodotti che in genere rientravano nel segmento più elevato del mercato e alle importazioni in dumping dagli altri paesi esportatori riguardanti piuttosto il segmento inferiore del mercato in cui la concorrenza è principalmente basata sul prezzo.

2. **Altri fattori**

(107) Dopo l'istituzione dei dazi antidumping provvisori è stato sostenuto che il pregiudizio subito dall'industria comunitaria poteva essere stato causato dalla Sagem, il secondo maggior produttore della Comunità.

(108) A tale riguardo, i dati ottenuti durante l'inchiesta indicano che la quota di mercato della Sagem, che dal 1993 al 1994 era aumentata, è considerevolmente diminuita tra il 1994 e il periodo dell'inchiesta. Inoltre, i dati statistici indicano che sul suo mercato principale (la Francia) la Sagem normalmente applicava i prezzi più elevati all'interno di un gruppo di modelli paragonabili. Sulla base di tali dati si ritiene improbabile che la Sagem abbia contribuito in misura significativa al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(109) Per quanto riguarda i paesi non soggetti all'inchiesta, secondo le conclusioni provvisorie non risultava che nel periodo dell'inchiesta fossero state effettuate importazioni significative da tali paesi. Nessuna osservazione documentata è stata comunicata a tale riguardo.

3. **Conclusioni**

(110) Sulla scorta di quanto precede si conclude che le importazioni in dumping dai paesi esportatori interessati hanno arrecato un grave pregiudizio all'industria comunitaria.

G. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

(111) Dopo l'istituzione dei dazi antidumping provvisori è stato sostenuto che i dazi antidumping avrebbero indebitamente gravato sui consumatori e, pertanto, sarebbero stati contrari all'interesse della Comunità. Di conseguenza, sono state effettuate ulteriori indagini e sono state stabilite le seguenti risultanze.

1. Industria comunitaria e altri produttori della Comunità

(112) Nell'inchiesta è stato accertato che l'industria comunitaria è redditizia, fatto dimostrato tra l'altro dai suoi continui investimenti e dalla messa a punto di una telecopiatrice ad uso privato a carta comune (trasferimento termico), che sarà entro breve immessa sul mercato. Si può prevedere che, qualora non venissero adottate misure antidumping, questa industria cesserebbe le sue attività nella Comunità, vista l'entità e la durata delle perdite finanziarie subite a causa delle importazioni in dumping. In assenza di misure, la depressione dei prezzi provocata dalle importazioni in dumping continuerebbe a vanificare tutti gli sforzi compiuti dall'industria comunitaria per diventare redditizia. Di conseguenza, nella Comunità si avrebbe la perdita di circa 370 posti di lavoro direttamente connessi al prodotto in questione. Al contrario, l'imposizione di misure consentirebbe all'industria comunitaria di mantenere e, addirittura, sviluppare le sue attività nella Comunità.

(113) Inoltre si ritiene che l'imposizione di dazi antidumping probabilmente avrebbe direttamente e indirettamente effetti positivi sull'occupazione, per circa 4 000 posti, ossia 1 000 presso i produttori comunitari (Philips, Sagem e fabbriche giapponesi trapiantate) e, indirettamente, altri 3 000 nel settore servizi/fornitura connesso alla produzione (sulla base di valutazioni industriali per questo settore, secondo le quali un posto di lavoro nell'industria ne comporta almeno tre in attività di supporto).

2. Importatori/operatori commerciali non collegati

(114) Dall'inchiesta è emerso che per gli importatori e gli operatori indipendenti il prodotto in questione rappresentava, in generale, soltanto una piccola parte dell'attività complessiva, ossia in media l'1 % del fatturato totale. Per gli importatori che hanno collaborato non sono risultati né posti di lavoro né investimenti significativi direttamente connessi al prodotto in questione. Tutte queste società, tranne una, hanno spiegato che i dazi antidumping non avrebbero avuto un impatto rilevante sulle vendite, né sui profitti, né sul livello occupazionale complessivi.

3. Consumatori

(115) I dazi antidumping definitivi imposti comporterebbero un incremento medio dei prezzi al consumo, per i prodotti importati dai paesi in questione, del 12 % circa, in base al presupposto che gli esportatori soggetti a dazi antidumping elevati, ossia dazi tra il 40 % e l'89 %, sospenderebbero le loro esportazioni verso il mercato comunitario, mentre gli altri esportatori continuerebbero a vendere su tale mercato. L'incremento individuale dei prezzi per gli esportatori soggetti a dazi antidumping inferiori alla media, che rappresentano il 70 % circa delle esportazioni dai paesi in questione, sarebbe anche più basso, ossia tra il 3 % e il 9 %. Per un prodotto che ha una durata di utilità di circa 5 anni, la maggiorazione media annua dovuta ai dazi antidumping sarebbe quindi pari a 6 ecu circa. Queste maggiorazioni relativamente limitate sarebbero comunque in parte neutralizzate dalle normali diminuzioni di prezzo del prodotto in questione.

(116) A prescindere dai suindicati aumenti di prezzo per i prodotti importati, i consumatori potranno contare sull'aumento dell'offerta da parte di tutti i produttori comunitari. La quota di mercato di tutti i produttori comunitari potrebbe aumentare dal 35 % circa nel 1996 al 50 % circa dopo l'istituzione dei dazi antidumping. I produttori comunitari probabilmente manterranno i loro prezzi stabili per beneficiare di quote di mercato e volumi di vendita maggiori che, a loro volta, comporterebbero una riduzione dei costi unitari e un miglioramento dei risultati finanziari.

(117) L'Ufficio europeo delle unioni di consumatori (BEUC) non ha accolto l'invito a partecipare e a comunicare osservazioni.

(118) Alla luce di quanto precede, si ritiene che l'onere gravante sui consumatori a causa dei dazi antidumping sulle telecopiatrici ad uso privato importate dai paesi in questione sia limitato rispetto al vantaggio di assicurare la continuazione di attività industriali e di impieghi che richiedono alte qualifiche nella Comunità.

4. Società dell'informazione

(119) È stato sostenuto che l'imposizione di dazi antidumping avrebbe compromesso lo sviluppo della società dell'informazione.

(120) A tale riguardo, nell'Accordo di Singapore del 1996 sui prodotti della tecnologia dell'informazione è esplicitamente specificato che l'Accordo non interferisce in alcun modo con il diritto di istituire misure antidumping, laddove necessario. Inoltre, si considera che il lieve impatto sui consumatori, quale sopra indicato, non influirà negativamente sulla domanda del prodotto in questione.

5. Impatto delle misure antidumping sulla concorrenza

(121) L'imposizione di dazi antidumping nei confronti degli esportatori per i quali sono stati accertati margini di dumping e di pregiudizio elevati e le cui esportazioni sarebbero quindi soggette a dazi antidumping elevati per tali esportatori probabilmente comporterà un calo del volume delle vendite e della quota di mercato. Tuttavia, per la maggior parte degli esportatori interessati l'impatto dei dazi sarà modesto e la loro situazione concorrenziale non dovrebbe risentirne in misura significativa. Pertanto, sul mercato vi sarà ancora un numero considerevole di forti concorrenti dei produttori comunitari.

6. Conclusioni

(122) Alla luce di quanto precede si ritiene che non vi siano ragioni sufficienti per non istituire dazi antidumping.

H. DAZIO DEFINITIVO

1. Margini di pregiudizio

(123) Al fine di determinare l'aliquota del dazio necessaria per eliminare il pregiudizio arrecato all'industria comunitaria dalle importazioni in dumping si è ritenuto opportuno calcolare un livello di prezzo basato sul costo di produzione dell'industria comunitaria più un adeguato profitto. Un margine di profitto del 10,7 % sul fatturato è stato ritenuto un margine minimo appropriato. Si considera che, nella situazione attuale e in futuro, è e sarà necessario potenziare le attività di R&S, in particolare in vista di una ulteriore miniaturizzazione e di future generazioni di prodotti adeguati ai nuovi sviluppi della tecnologia delle telecomunicazioni. Il margine di profitto suindicato è sufficiente a fornire le risorse per gli investimenti necessari per produrre i nuovi tipi di prodotti, nonché a fornire un congruo utile sul capitale già investito.

(124) Si ritiene altresì che il margine di profitto di cui sopra sia conforme ai margini di profitto accertati per le vendite effettuate dagli esportatori interessati sul mercato interno e ai margini di profitto usati in precedenti procedimenti antidumping per industrie analoghe (ad es., i casi relativi ai televisori a colori con schermo di piccole dimensioni, alle audiocassette, alle videocassette, ai dischi magnetici, ai condensatori elettrolitici all'alluminio, ai sistemi di telecamere, nei quali sono stati usati tassi di profitto sul fatturato compresi tra il 10 e il 12 %).

(125) Il livello necessario per eliminare il pregiudizio è stato calcolato confrontando la media ponderata dei prezzi all'importazione, debitamente adeguati per le differenze inerenti alle condizioni di pagamento e di consegna, e allo stesso stadio commerciale, con il prezzo non pregiudizievole dell'industria comunitaria, determinato come indicato sopra. Gli importi risultanti da questo calcolo sono stati espressi in percentuale della media ponderata del valore franco frontiera comunitaria delle merci importate. I margini di pregiudizio determinati su tale base sono i seguenti:

Paese	Società	Margine di pregiudizio (%)
Giappone	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Altre	34,9
Repubblica popolare cinese	Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong	59,3
	Murata Machinery Ltd	23,5
	Altre	74,2
Corea	Daewoo Telecom Ltd	61,6
	Tae II Media Co. Ltd	50,8
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	54,8
	Altre	73,1

Paese	Società	Margine di pregiudizio (%)
Singapore	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Altre	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics Inc.	32,4
	Sampo Corporation	35,8
	Altre	36,6
Thailandia	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	40,7
	Altre	47,3
Malaysia	Tutte (omessa collaborazione)	89,9

2. **Dazi definitivi**

(126) I dazi antidumping definitivi sono fissati al livello dei margini di dumping accertati oppure al livello dei margini di pregiudizio, se questi ultimi sono inferiori. I dazi, espressi in percentuale dei prezzi franco frontiera comunitaria, sono i seguenti:

Paese	Società	Dazio definitivo (%)
Giappone	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Altre	34,9
Repubblica popolare cinese	Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong	23,2
	Murata Machinery Ltd	21,2
	Altre	51,6
Corea	Daewoo Telecom Ltd	11,6
	Tae II Media Co. Ltd	9,2
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	7,5
	Altre	25,1
Singapore	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Altre	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics Inc.	6,0
	Sampo Corporation	35,8
	Altre	36,6
Thailandia	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4
	Altre	22,6
Malaysia	Tutte	89,9

I. RISCOSSIONE DEI DAZI PROVVISORI

(127) In considerazione dell'entità dei margini di dumping accertati per i produttori e i paesi esportatori e alla luce della gravità del pregiudizio arrecato all'industria comunitaria, si ritiene necessario che gli importi depositati a titolo di dazi antidumping provvisori per le operazioni riguardanti il prodotto in questione siano definitivamente riscossi al livello dei dazi definitivi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di telecopiatrici di peso uguale o inferiore a 5 kg e il cui corpo principale presenta dimensioni (larghezza, profondità, altezza) uguali o inferiori a 470 mm × 450 mm × 170 mm di cui al codice NC 8517 21 00 (codice Taric 8517 21 00 * 10) originarie della Repubblica popolare cinese, del Giappone, della Repubblica di Corea, della Malaysia, di Singapore, di Taiwan e della Thailandia, escluse quelle che utilizzano le tecniche di stampa a getto d'inchiostro, laser o LED (light emitting diode).

2. L'aliquota del dazio antidumping definitivo applicabile al prezzo netto, franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, è la seguente per i prodotti originari dei paesi sotto elencati:

Paese	Dazio definitivo (%)	Codice addizionale Taric
Repubblica popolare cinese	51,6	8900
Giappone	34,9	8900
Repubblica di Corea	25,1	8900
Malaysia	89,8	—
Singapore	39,5	8900
Taiwan	36,6	8900
Thailandia	22,6	8900

Le suddette aliquote non si applicano ai prodotti fabbricati dalle società sottoelencate, i quali sono soggetti alle seguenti aliquote del dazio antidumping:

Paese	Società	Dazio definitivo (%)	Codice addizionale Taric
Repubblica popolare cinese	— Murata Machinery (H.K.) Ltd, (Hong Kong)	21,2	8458
	— Highsonic Industrial Ltd, (Hong Kong)	23,2	8459
Giappone	— Brother Industries Ltd	7,0	8430
	— Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1	8431
Repubblica di Corea	— Daewoo Telecom Ltd	11,6	8434
	— Tae II Media Co., Ltd	9,2	8435
	— Samsung Electronics Co. Ltd	17,4	8436
	— Nixxo Telecom Co. Ltd	7,5	8437

Paese	Società	Dazio definitivo (%)	Codice addizionale Taric
Singapore	— Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd	7,7	8438
Taiwan	— Kinpo Electronics, Inc.	6,0	8439
	— Sampo Corporation	35,8	8442
Thailandia	— Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4	8457

3. Salvo altrimenti disposto, si applicano le norme vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Ove necessario, il Consiglio, su proposta della Commissione, chiarirà, per ciascun modello, quali telecopiatrici professionali che soddisfano i criteri di peso e dimensione previsti dall'articolo 1 di questo regolamento o quali telecopiatrici portatili da utilizzare soltanto in collegamento con apparecchi telefonici mobili rientrano nell'ambito di applicazione del presente regolamento.

Articolo 3

1. Gli importi depositati a titolo di dazi antidumping provvisori a norma del regolamento (CE) n. 2140/97 della Commissione sono definitivamente riscossi in ragione dell'aliquota imposta a titolo definitivo.

2. Gli importi depositati sono svincolati nella parte eccedente l'aliquota del dazio definitivo.

Articolo 4

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 Lussemburgo, addì 27 aprile 1998.

Per il Consiglio

Il presidente

R. COOK