REGOLAMENTO (CE) N. 2605/2000 DEL CONSIGLIO

del 27 novembre 2000

che istituisce dazi antidumping definitivi sulle importazioni di alcuni tipi di bilance elettroniche originarie della Repubblica popolare cinese, della Repubblica di Corea e di Taiwan

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce l'Unione 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,

vista la proposta presentata dalla Commissione previa consultazione del comitato consultivo,

considerando quanto segue:

A. **PROCEDIMENTO**

1. **Apertura**

(1) In data 16 settembre 1999, la Commissione ha annunciato in una nota («avviso di apertura») pubblicata nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* [2] l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni nella Comunità di alcuni tipi di bilance elettroniche originarie della Repubblica popolare cinese («RPC»), della Repubblica di Corea («Corea») e di Taiwan.

(2) Il procedimento è stato avviato in seguito alla presentazione, in data 30 luglio 1999, di una denuncia da parte di produttori comunitari che rappresentano una quota maggioritaria dell'industria comunitaria del prodotto in questione, come previsto dall'articolo 5, paragrafo 4, del regolamento (CE) n. 384/96 («regolamento di base»). La denuncia conteneva elementi di prova in merito al dumping e al conseguente pregiudizio grave, che sono stati ritenuti sufficienti a giustificare l'apertura di un procedimento.

2. **Inchiesta**

(3) La Commissione ha informato ufficialmente i produttori comunitari denuncianti, i produttori/esportatori, gli importatori e gli utilizzatori (e le associazioni che li rappresentano) notoriamente interessati e i rappresentanti dei paesi esportatori in questione dell'apertura del procedimento e ha offerto alle parti interessate la possibilità di comunicare per iscritto le loro osservazioni e di chiedere un'audizione entro i termini indicati nell'avviso di apertura.

(4) La Commissione ha inviato questionari alle parti notoriamente interessate e a tutte le altre che si sono manifestate entro i termini stabiliti nell'avviso di apertura. Hanno risposto due produttori comunitari, otto produttori/esportatori dei paesi interessati e taluni importatori collegati noti della Comunità e il produttore del paese analogo che ha cooperato. Sono state ricevute risposte anche da due utilizzatori comunitari del prodotto in esame.

(5) La Commissione ha raccolto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini della determinazione del dumping, del pregiudizio e dell'interesse comunitario e ha effettuato visite di verifica presso le sedi delle seguenti società:

a) *Produttori comunitari*

Avery Berkel Ltd, Birmingham, Regno Unito

Bizerba GmbH, Balingen, Germania

Bizerba Belgium SA, Bruxelles, (controllata di Bizerba GmbH)

b) *Produttori/esportatori*

COREA

A & D Korea Co. Ltd, Seul

CAS Corporation, Seul

Descom Scales Mfg. Co. Ltd, Kyungki-Do

TAIWAN

Snowrex International Co. Ltd, Taipei

UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei

REPUBBLICA POPOLARE CINESE

Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Shanghai

Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Shanghai

c) *Paese analogo*

INDONESIA

PT TEC Indonesia Co. Ltd, Batam

d) *Importatori collegati*

Ishida Europe AB, Gustavsberg, Svezia

Mettler-Toledo GmbH, Gießen, Germania

Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH, Albstadt, Germania

Mettler-Toledo GmbH, Wien, Austria.

(6) L'inchiesta relativa al dumping e al pregiudizio ha riguardato il periodo tra il 1º settembre 1998 e il 31 agosto 1999 («periodo dell'inchiesta» o «PI»). L'analisi delle tendenze utili alla valutazione del pregiudizio ha riguardato il periodo tra il 1º gennaio 1995 e la fine del periodo dell'inchiesta («periodo in esame»).

[1] GU L 56 del 6.3.1996, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 2238/2000 (GU L 257 dell'11.10.2000, pag. 2).

[2] GU C 262 del 16.9.1999, pag. 8.

(7) Tutte le parti interessate sono state informate dei fatti e delle considerazioni essenziali in base ai quali s'intendeva raccomandare l'istituzione di misure. A seguito di ciò le parti interessate hanno trasmesso le loro osservazioni; la Commissione le ha prese in considerazione e, ove opportuno, ha modificato le sue conclusioni in modo corrispondente.

3. **Procedimenti precedenti relativi al prodotto in esame**

(8) Nell'ottobre 1993 il Consiglio, con il regolamento (CEE) n. 2887/93 [1], ha istituito misure antidumping definitive sulle importazioni di bilance elettroniche originarie di Singapore e della Corea. Le misure applicabili a Singapore sono oggetto di una revisione avviata nell'ottobre 1998 [2], mentre le misure applicabili alla Corea sono scadute nell'ottobre 1998.

(9) Nell'aprile 1993 il Consiglio, con il regolamento (CEE) n. 993/93 [3], ha istituito misure antidumping definitive sulle importazioni di bilance elettroniche originarie del Giappone. Anche queste misure sono oggetto di una revisione iniziata nell'aprile 1998 [4].

B. **PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE**

1. **Prodotto in esame**

(10) Il prodotto in esame è costituito da bilance elettroniche per il commercio al dettaglio, con indicazione digitale del peso, del prezzo unitario e dell'importo da pagare (provviste o meno di un dispositivo di stampa di questi dati), attualmente classificabili al codice NC ex 8423 81 50. Esistono vari modelli di bilance elettroniche, con livelli di prestazione e tecnologie diverse. L'industria distingue tre segmenti: basso, medio e alto. Si va dalle bilance pure e semplici senza stampante incorporata a modelli più sofisticati dotati di sistemi di tasti di programmazione e con la possibilità di essere connessi a sistemi di controllo e gestione informatizzati.

(11) Benché l'uso delle bilance elettroniche possa variare a causa delle funzioni supplementari attribuite ai prodotti dei segmenti medio e alto, non vi è una differenza significativa nelle caratteristiche fisiche e tecniche fondamentali dei vari modelli. Inoltre, l'inchiesta ha dimostrato che non vi è una chiara demarcazione tra i tre segmenti e che i modelli di segmenti vicini sono spesso interscambiabili. Essi devono pertanto essere considerati un unico prodotto ai fini dell'inchiesta.

2. **Prodotto simile**

(12) L'inchiesta ha dimostrato che le varie bilance elettroniche prodotte nella RPC, in Corea, a Taiwan e in Indonesia (utilizzata come paese analogo per la RPC) e vendute su questi mercati, nonostante presentino differenze nelle dimensioni, nella durata di vita, nel voltaggio o nel disegno, sono identiche o molto simili alle bilance elettroniche esportate dalla RPC, dalla Corea e da Taiwan nella Comunità e devono pertanto essere considerate come prodotti simili.

(13) Analogamente, le bilance elettroniche prodotte dall'industria comunitaria e vendute sul mercato comunitario sono simili sotto tutti gli aspetti a quelle prodotte nella RPC, in Corea e a Taiwan ed esportate nella Comunità.

(14) Questi prodotti sono pertanto prodotti simili ai sensi dell'articolo 1, paragrafo 4, del regolamento di base.

C. **DUMPING**

1. **Paesi ad economia di mercato**

Metodologia generale

Valore normale

(15) Per la determinazione del valore normale, la Commissione ha esaminato in primo luogo, per ciascun produttore/esportatore, se le vendite complessive di bilance elettroniche da questi effettuate sul mercato interno fossero rappresentative rispetto alle vendite complessive dello stesso prodotto per l'esportazione nella Comunità. In conformità dell'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base, le vendite sul mercato interno sono state considerate rappresentative quando il volume delle vendite complessive di ciascun produttore sul mercato interno era pari ad almeno il 5 % del volume delle vendite complessive per l'esportazione nella Comunità.

(16) Sono stati quindi individuati i tipi di bilance elettroniche venduti sul mercato interno dalle società che erano identici o direttamente comparabili ai tipi venduti per l'esportazione nella Comunità.

(17) Per ciascun tipo venduto dai produttori/esportatori sul rispettivo mercato interno e risultato comparabile ai tipi venduti per l'esportazione nella Comunità, la Commissione ha esaminato se le vendite sul mercato interno fossero sufficientemente rappresentative ai fini previsti dall'articolo 2, paragrafo 2, del regolamento di base. Le vendite interne di un tipo particolare sono state considerate rappresentative quando il volume totale delle vendite sul mercato interno di tale tipo nel periodo dell'inchiesta rappresentava almeno il 5 % del volume complessivo delle vendite di un tipo comparabile destinato all'esportazione nella Comunità.

[1] GU L 263 del 22.10.1993, pag. 1.
[2] GU C 324 del 22.10.1998, pag. 4.
[3] GU L 104 del 29.4.1993, pag. 4.
[4] GU C 128 del 25.4.1998, pag. 11.

(18) Si è esaminato quindi se le vendite interne di ciascun tipo di prodotto potevano considerarsi realizzate nel corso di normali operazioni commerciali, stabilendo la percentuale delle vendite remunerative del tipo di prodotto in questione ad acquirenti indipendenti. Quando il volume delle vendite di bilance elettroniche a prezzi netti pari o superiori al costo di produzione calcolato rappresentava almeno l'80 % del volume complessivo delle vendite, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivo sul mercato interno, calcolato come media ponderata dei prezzi di tutte le vendite effettuate sul mercato interno nel periodo dell'inchiesta, remunerative o no. Quando il volume delle vendite remunerative di bilance elettroniche rappresentava meno dell'80 % ma più del 10 % del volume complessivo delle vendite, il valore normale è stato determinato in base al prezzo effettivo sul mercato interno, calcolato come media ponderata dei prezzi applicati unicamente per le vendite remunerative. Quando il volume delle vendite remunerative di bilance elettroniche rappresentava meno del 10 % del volume complessivo delle vendite, è stato considerato che il volume delle vendite di questo tipo di prodotto era insufficiente e che in tali circostanze non era possibile calcolare il valore normale in base al prezzo sul mercato interno.

(19) Quando non è stato possibile utilizzare i prezzi di un tipo particolare del prodotto in questione venduto da un produttore/esportatore sul mercato interno, il valore normale è stato costruito. In conformità dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento di base, il valore normale è stato costruito sommando ai costi di produzione dei tipi di prodotto esportati, eventualmente adattati, una congrua percentuale per le spese generali, amministrative e di vendita e un congruo margine di profitto. A tal fine si è esaminato se le spese generali, amministrative e di vendita sostenute e i profitti realizzati da ciascuno dei produttori/esportatori interessati sul mercato interno costituissero dati attendibili.

(20) Le spese generali, amministrative e di vendita effettive sono state considerate attendibili quando il volume delle vendite della società interessata sul mercato interno poteva essere considerato rappresentativo. Il margine di profitto effettivo sul mercato interno è stato determinato in base alle vendite effettuate su questo mercato nel corso di normali operazioni commerciali, quando le vendite ad acquirenti indipendenti a prezzi pari o superiori ai costi di produzione rappresentavano almeno il 10 % del volume totale delle vendite sul mercato interno della società interessata. Quando questo criterio non era soddisfatto, è stata utilizzata la media ponderata dei margini di profitto delle altre società del paese interessato che avevano realizzato sufficienti vendite nel corso di normali operazioni commerciali.

Prezzo all'esportazione

(21) In tutti i casi in cui le bilance elettroniche erano state vendute ad acquirenti indipendenti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato stabilito in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, ovvero in funzione dei prezzi effettivamente pagati o pagabili per i prodotti venduti per l'esportazione.

(22) Quando le vendite all'esportazione erano state effettuate verso importatori collegati, il prezzo all'esportazione è stato costruito, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base, in funzione del prezzo al quale i prodotti importati sono stati rivenduti per la prima volta ad un acquirente indipendente. In tali circostanze, sono stati applicati adeguamenti in considerazione di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e dei profitti, per stabilire un prezzo all'esportazione attendibile. In base alle informazioni disponibili, il profitto è stato fissato al 10 % circa. Le informazioni disponibili erano state ottenute da importatori non collegati nel quadro di un'inchiesta recente relativa allo stesso prodotto. Tale livello è stato considerato congruo anche in considerazione delle funzioni svolte dalle parti interessate.

Confronto

(23) Il confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è stato effettuato su prezzi franco fabbrica e relativi allo stesso livello commerciale. Per garantire un confronto equo, si è tenuto debitamente conto, in forma di adeguamenti, delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, conformemente all'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

Margine di dumping per le società oggetto dell'inchiesta

(24) A norma dell'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata del valore normale è stata confrontata con la media ponderata del prezzo all'esportazione di ciascun produttore; tuttavia, il valore normale determinato in base alla media ponderata è stato confrontato con i prezzi di tutte le singole operazioni di esportazione nella Comunità, quando l'andamento dei prezzi all'esportazione variava sensibilmente da regione a regione, tra un acquirente e l'altro e in periodi diversi e se con il primo metodo suindicato non era possibile valutare correttamente il margine di dumping.

Margine di dumping per le società che non hanno cooperato

(25) Per le società che non hanno cooperato è stato determinato un margine di dumping residuo in base ai dati disponibili, conformemente all'articolo 18 del regolamento di base.

(26) Per i paesi in cui la cooperazione è stata elevata, si è deciso di adottare come margine di dumping residuo quello della società con il più elevato margine di dumping tra le società che hanno cooperato.

(27) Per i paesi in cui la cooperazione è stata scarsa, sono state utilizzate le informazioni della società con il margine di dumping più elevato tra quelle che hanno cooperato. Il margine di dumping residuo è stato determinato in base alla media ponderata dei margini dei tipi

di prodotto oggetto di dumping aventi i margini di dumping più elevati, esportati in quantità rappresentative. Questa impostazione è stata considerata necessaria per evitare di premiare l'omessa cooperazione e in quanto non si era a conoscenza di una società che non aveva cooperato che avesse praticato il dumping in misura inferiore.

2. **Corea**

(28) Tre società hanno risposto al questionario per i produttori/esportatori. Hanno risposto al questionario anche due importatori comunitari collegati a due produttori/esportatori.

Valore normale

(29) Per un produttore/esportatore il valore normale è stato calcolato interamente in base ai prezzi sul mercato interno e per un altro esso è stato totalmente ricostruito. Per la terza società, sono stati utilizzati sia valori normali costruiti che valori normali determinati sui prezzi interni.

(30) Quando i valori normali sono stati ricostruiti, si sono potuti utilizzare i costi di fabbricazione e le spese generali, amministrative e di vendita di ciascun produttore/esportatore. Per un produttore, quando le vendite di taluni modelli erano state effettuate in perdita, è stato utilizzato il profitto medio realizzato con gli altri modelli sul mercato interno. Per il terzo produttore, quando tutte le vendite sul mercato interno erano state effettuate in perdita, si è utilizzato il profitto medio degli altri due produttori.

Prezzo all'esportazione

(31) Nel caso di vendite dei produttori/esportatori del prodotto in esame a importatori indipendenti nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato stabilito conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base facendo riferimento ai prezzi effettivamente pagati o pagabili.

(32) Nel caso invece di vendite a importatori collegati nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato ricostruito in base al prezzo al quale i prodotti importati sono stati rivenduti per la prima volta ad un acquirente indipendente, conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base. Per stabilire un prezzo all'esportazione attendibile, sono stati applicati adeguamenti per tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e per il profitto.

Confronto

(33) Il confronto è stato effettuato su prezzi franco fabbrica e relativi allo stesso stadio commerciale. Al fine di garantire un confronto equo, si è tenuto conto, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, delle differenze tra i fattori che, secondo quanto è stato affermato e dimostrato, influivano sui prezzi e sulla loro comparabilità. Quando erano soddisfatte le condizioni richieste, sono state effettuate detrazioni per tutte le differenze inerenti a trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi collegati, credito, commissioni, spese di importazione e spese post vendita (garanzia ecc.). Nel caso di due società sono stati inclusi adeguamenti per i costi sostenuti da una parte collegata insediata in Giappone.

(34) Gli stessi adeguamenti apportati al valore normale calcolato in base alle vendite sul mercato interno sono stati applicati anche al valore normale calcolato ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

Margine di dumping

(35) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata dei valori normali di ciascun tipo del prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi all'esportazione del tipo di prodotto corrispondente. Tuttavia, nel caso di due produttori/esportatori non era possibile con questo metodo valutare correttamente il margine di dumping e l'andamento dei prezzi all'esportazione era sensibilmente diverso tra i vari acquirenti e le varie regioni. Pertanto, il valore normale determinato in base alla media ponderata è stato confrontato con i prezzi di ogni singola operazione di esportazione nella Comunità.

(36) Il confronto ha rivelato l'esistenza di pratiche di dumping da parte di due produttori che hanno cooperato. Il margine di dumping, espresso in percentuale del prezzo cif all'importazione franco frontiera comunitaria, è:

CAS Corporation, Seul	0 %
A & D Korea Co. Ltd, Seul	4,7 %
Descom Scales Mfg. Co. Ltd, Kyungki-Do	4,9 %.

Dato che il livello di cooperazione è stato elevato, si è adottato come margine residuo quello della società che ha cooperato e ha il margine più elevato, ossia il 4,9 %.

3. **Taiwan**

(37) Due società hanno risposto al questionario per i produttori/esportatori.

Valore normale

(38) Nel caso di un produttore, tutte le vendite di bilance elettroniche sul mercato interno (tutte nel segmento basso) sono state effettuate in perdita. Per quanto riguarda l'altro produttore, le bilance elettroniche esportate comparabili (tutte del segmento basso) non erano state vendute sul mercato interno.

(39) Di conseguenza, il valore normale di tutti i tipi di prodotto venduti per l'esportazione nella Comunità è stato ricostruito conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base. Per ciascun produttore/esportatore sono stati utilizzati i rispettivi costi di produzione dei modelli esportati e le rispettive spese generali, amministrative e di vendita sostenute nel paese. Come margine di profitto è stato adottato, per entrambi i produttori/esportatori, quello determinato per la società che sul mercato interno, nel corso di normali operazioni commerciali, ha effettuato vendite remunerative di modelli di bilance elettroniche, che non erano però comparabili con i modelli esportati.

Prezzi all'esportazione

(40) Tutte le esportazioni nella Comunità del prodotto in esame da parte dei due produttori/esportatori sono avvenute verso importatori indipendenti della Comunità. Di conseguenza, il prezzo all'esportazione è stato stabilito, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base, facendo riferimento ai prezzi realmente pagati o pagabili.

Confronto

(41) Il confronto è stato effettuato su prezzi franco fabbrica e relativi allo stesso stadio commerciale. Al fine di garantire un confronto equo, si è tenuto conto, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, delle differenze tra i fattori che, secondo quanto è stato affermato e dimostrato, influivano sui prezzi e sulla loro comparabilità. Quando erano soddisfatte le condizioni richieste, sono state effettuate detrazioni per tutte le differenze inerenti a trasporti, spese d'importazione, crediti e commissioni, movimentazione, carico e costi collegati, in conformità dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base.

(42) Quando erano soddisfatte le condizioni richieste, gli stessi adeguamenti sono stati applicati ai valori normali calcolati ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, del regolamento di base.

Margine di dumping

(43) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata dei valori normali di ciascun tipo del prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi all'esportazione del tipo di prodotto corrispondente. Tuttavia, nel caso di un produttore/esportatore, non era possibile con questo metodo valutare correttamente il margine di dumping e l'andamento dei prezzi all'esportazione era sensibilmente diverso tra i vari acquirenti e le varie regioni. Pertanto, il valore normale determinato in base alla media ponderata è stato confrontato con i prezzi di ogni singola operazione di esportazione nella Comunità.

(44) Il confronto ha rivelato l'esistenza di pratiche di dumping da parte di due produttori che hanno cooperato. Il margine di dumping, espresso in percentuale del prezzo cif all'importazione franco frontiera comunitaria, è:

Universal Weight Enterprise (UWE)	5,5 %
Snowrex International	5,9 %.

Dato che il livello di cooperazione è stato scarso, si è adottato come margine di dumping residuo quello del modello con il margine di dumping individuale più elevato venduto in quantità rappresentative.

4. **Repubblica popolare cinese**

Analisi dello status di economia di mercato

(45) Tre società cinesi hanno chiesto che fosse loro riconosciuto lo status di imprese operanti in condizioni di economia di mercato, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base. La domanda di una società è stata respinta poiché le informazioni richieste sono giunte alla Commissione notevolmente oltre il termine stabilito ed erano inoltre incomplete nelle parti essenziali. La Commissione ha raccolto tutte le informazioni giudicate necessarie e ha verificato tutte quelle fornite nelle domande di status di economia di mercato (SEM) in loco, nelle sedi delle altre due società.

(46) La Commissione ha constatato che entrambe le società praticavano da vari anni sul mercato cinese prezzi più o meno uniformi, inferiori ai costi. Inoltre, esse non erano completamente libere di decidere se e in che misura vendere la propria produzione sul mercato interno. È prassi consolidata della Commissione respingere le domande di SEM quando le vendite nazionali sono soggette a restrizioni e quando ai vari clienti vengono applicati gli stessi prezzi, poiché i prezzi analoghi possono essere dovuti ad un controllo centralizzato dei prezzi. Inoltre, gli elementi disponibili indicavano che questi prezzi erano rimasti per vari anni inferiori ai costi, rivelando così che i produttori non operavano in condizioni di economia di mercato.

(47) Di conseguenza, le altre due società oggetto dell'inchiesta non soddisfacevano le condizioni stabilite all'articolo 2, paragrafo 7, lettera c), del regolamento di base. Dopo aver sentito il comitato consultivo, la Commissione ha pertanto comunicato alle società in questione che la loro domanda di SEM era stata respinta.

Scelta del paese analogo

(48) Poiché nessuna delle società soddisfaceva i requisiti per il riconoscimento del SEM, è stato necessario confrontare i prezzi all'esportazione dei produttori/esportatori cinesi con un valore normale stabilito per un paese terzo ad economia di mercato appropriato, a norma dell'articolo 2, paragrafo 7, del regolamento di base.

(49) L'Indonesia è stata indicata dal denunciante e proposta dalla Commissione nell'avviso di apertura. Nessuna delle parti interessate ha sollevato obiezioni in merito a tale scelta. Si è trovato un produttore indonesiano disposto a collaborare, che ha risposto al questionario inviatogli dalla Commissione. La risposta è stata considerata accettabile. Di conseguenza, si è ritenuto fattibile utilizzare l'Indonesia come paese analogo ai fini della presente inchiesta.

(50) L'Indonesia è stata considerata come il paese terzo ad economia di mercato più appropriato ai fini del calcolo del valore normale a causa del volume significativo delle vendite nazionali e per l'esportazione effettuate dal produttore indonesiano in confronto alle esportazioni dalla RPC nella Comunità e del livello di concorrenza esistente sul mercato indonesiano e sui mercati d'esportazione, che ha consentito la realizzazione di utili ragionevoli, ma non eccessivi. Le vendite effettuate in Corea e a Taiwan non sono state considerate una base appropriata per stabilire il valore normale, perché le bilance elettroniche vendute su questi mercati appartengono alle categorie più basse del segmento basso e non erano pertanto paragonabili ai modelli per l'esportazione originari della RPC.

Trattamento individuale

(51) Tutti i produttori/esportatori cinesi che hanno cooperato hanno chiesto il trattamento individuale. Essi hanno risposto alle precise domande figuranti nel modulo di richiesta del SEM, che era stato inviato alle parti interessate all'apertura del procedimento. Le domande sono state esaminate concentrando l'attenzione soprattutto sui settori che hanno un'incidenza diretta sulle attività di esportazione delle società. Si è constatato che, per quanto riguarda le attività di esportazione, l'interferenza statale non era tale da permettere un'influenza sostanziale dello Stato né da consentire l'elusione di misure antidumping, qualora fossero state attribuite ai produttori/esportatori aliquote di dazio individuali.

(52) L'esame delle informazioni fornite sembrava indicare che tutte e tre le società soddisfacevano le condizioni per l'ottenimento del trattamento individuale.

Si è deciso pertanto di concedere il trattamento individuale alle tre società in questione.

Valore normale

(53) Il valore normale relativo ai produttori/esportatori cinesi — che esportano solo modelli del segmento basso nell'UE — è stato calcolato, conformemente all'articolo 2, paragrafi 2 e 3, del regolamento di base, in base al valore normale stabilito per la società indonesiana che ha cooperato, utilizzando il modello più competitivo del segmento basso venduto in quantitativi significativi sia sul mercato nazionale che sui mercati d'esportazione, che è stato riconosciuto paragonabile ai tipi di prodotto cinesi esportati nella Comunità.

Prezzi all'esportazione

(54) Nel caso di vendite dei produttori/esportatori del prodotto in esame a importatori indipendenti della Comunità, il prezzo all'esportazione è stato stabilito conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento di base facendo riferimento ai prezzi effettivamente pagati o pagabili.

(55) Nel caso di vendite dei produttori/esportatori del prodotto in esame a importatori collegati nella Comunità, il prezzo all'esportazione è stato ricostruito in base al prezzo al quale i prodotti importati sono stati rivenduti per la prima volta ad un acquirente indipendente, conformemente all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento di base.

Confronto

(56) Il confronto è stato effettuato su prezzi franco fabbrica e relativi allo stesso stadio commerciale. Al fine di garantire un confronto equo, si è tenuto conto, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 10, del regolamento di base, delle differenze tra i fattori che, secondo quanto è stato affermato e dimostrato, influivano sui prezzi e sulla loro comparabilità. Quando erano soddisfatte le condizioni richieste, sono state effettuate detrazioni per tutte le differenze inerenti a trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi collegati, credito, commissioni, spese di importazione e spese post vendita (garanzia ecc.).

Margine di dumping

(57) Conformemente all'articolo 2, paragrafo 11, del regolamento di base, la media ponderata dei valori normali nel segmento basso del prodotto in esame esportato nella Comunità è stata confrontata con la media ponderata dei prezzi all'esportazione del tipo di prodotto corrispondente. Tuttavia, nel caso di un produttore/esportatore, il valore normale determinato in base alla media ponderata è stato confrontato con i prezzi di ogni singola operazione di esportazione nella Comunità, in quanto l'andamento dei prezzi all'esportazione era sensibilmente diverso tra i vari acquirenti, le varie regioni o i periodi di tempo e con il primo metodo suindicato non era possibile valutare correttamente il margine di dumping.

(58) Il confronto ha rivelato l'esistenza di pratiche di dumping da parte dei tre produttori/esportatori che hanno cooperato e ai quali è stato accordato il trattamento individuale. Il margine di dumping, espresso in percentuale del prezzo cif all'importazione franco frontiera comunitaria, è:

Shanghai Teraoka Electronic Co. Ltd, Shanghai	12,8 %
Shanghai Yamato Scale Co. Ltd, Shanghai	9,0 %
Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd, Changzhou	12,2 %.

Dato che il livello di cooperazione è stato scarso, si è adottato come margine di dumping residuo quello del modello con il margine di dumping individuale più elevato venduto in quantità rappresentative, ossia il 30,7 %.

D. **PREGIUDIZIO**

1. **Struttura dell'industria comunitaria**

(59) La struttura dell'industria comunitaria è cambiata sostanzialmente nel corso del periodo in esame. Dopo l'ottobre 1993, cioè dopo che sono state istituite misure antidumping sulle importazioni di bilance elettroniche originarie di Singapore e della Corea, in seguito ad un processo di ristrutturazione e consolidamento, delle nove società che avevano all'epoca cooperato all'inchiesta solo quattro erano ancora operanti nel periodo dell'inchiesta relativo al presente procedimento. Durante l'inchiesta è risultato evidente che altri produttori comunitari avevano ristrutturato e consolidato le proprie attività in modo analogo.

(60) Benché la denuncia sia stata sostenuta da quattro produttori comunitari (che rappresentano oltre il 50 % della produzione comunitaria), solo due di queste società hanno cooperato all'inchiesta rispondendo ai questionari. Queste due società rappresentavano nel periodo dell'inchiesta (PI) il 39 % della produzione totale nella Comunità.

(61) Va notato che, ai fini del calcolo della produzione totale di bilance elettroniche nella Comunità, sono state escluse dalla definizione d'industria comunitaria, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 1, lettera a), e paragrafo 2 del regolamento di base, tutte le società operanti nella Comunità collegate ai produttori/esportatori dei paesi interessati. Nel caso di Mettler-Toledo, era chiaro che il produttore insediato nella Comunità controlla direttamente la sua affiliata nella RPC.

(62) Uno degli altri operatori comunitari (che è stato escluso dalla definizione d'industria comunitaria perché è contemporaneamente uno dei produttori/esportatori della RPC) ha obiettato che il livello di cooperazione suindicato (39 %) non era sufficiente a giustificare la continuazione dell'inchiesta. Questa obiezione è stata respinta poiché i due produttori comunitari che hanno cooperato rappresentano molto più del 25 % della produzione totale della Comunità ed hanno pertanto i requisiti per essere considerati una proporzione maggioritaria della produzione comunitaria, a norma dell'articolo 4, paragrafo 1, del regolamento di base. Questi due produttori costituiscono perciò l'industria comunitaria.

2. **Consumo comunitario apparente**

Considerazioni generali

(63) Il consumo nella Comunità è stato calcolato in base ai dati delle vendite forniti dall'industria comunitaria e verificati dalla Commissione, ai dati contenuti nella denuncia (per altri operatori della Comunità) e ai volumi delle importazioni comunicati da Eurostat.

Bilance elettroniche in unità	1995	1996	1997	1998	PI
Consumo nella Comunità	161 682	172 314	177 391	201 123	218 655
Indice — 1995 = 100	100	107	110	124	135
Segmento basso delle bilance elettroniche	59 952	77 100	74 614	79 502	79 754
Indice — 1995 = 100	100	129	124	133	133

Nel periodo in esame il consumo di tutti i tipi di bilance elettroniche è aumentato del 35 % e il consumo di bilance del segmento basso è aumentato del 33 %. Quest'ultimo dato è indicato separatamente perché è in questo segmento che si è concentrato il 97 % delle importazioni dai paesi in questione nel PI. L'aumento del consumo nel 1996 è stato determinato da una forte crescita delle importazioni dai paesi interessati. Il volume delle importazioni è poi diminuito nel 1997.

L'effetto euro

(64) L'aumento del consumo verificatosi tra il 1997 e il PI era dovuto principalmente ad un aumento una tantum della domanda degli utilizzatori provocata dall'introduzione dell'euro. Infatti, in previsione dell'introduzione dell'euro, i commercianti al dettaglio dovevano mettersi in grado d'indicare i prezzi al consumo in questa valuta, oltre che nella valuta nazionale, e hanno anticipato pertanto la sostituzione delle vecchie bilance elettroniche. Questa circostanza ha determinato un aumento della domanda sul mercato comunitario e il volume delle vendite è salito in tutti i segmenti. Questo miglioramento della situazione è di breve durata e si prevede che il consumo diminuirà sensibilmente in seguito, poiché molti rivenditori che avrebbero sostituito le loro bilance elettroniche nel periodo tra il 2001 e il 2004, lo hanno già fatto tra il 1997 e il 2000. Pertanto, l'effetto generale dell'introduzione dell'euro non sarà stato di aumentare il consumo, bensì semplicemente di anticipare una parte delle vendite da un periodo (2001-2004) ad un altro (1997-2000).

(65) Anche il termine per l'introduzione definitiva del sistema metrico nelle vendite al dettaglio nel Regno Unito ha aumentato il consumo, ma questa circostanza non era così importante come la precedente ai fini delle vendite e ha interessato un unico Stato membro.

(66) La tabella che segue indica l'andamento reale e previsto del consumo tra il 1995 e il 2005. La tabella rivela anche che l'effetto euro dà un impulso temporaneo alle vendite tra il 1997 e il 2000 e che tra il 2000 e il 2002 il consumo, secondo le previsioni, decrescerà. A partire dal 2004 si prevede che ritorni al suo livello normale (cioè quello del 1995/1996).

(Consumo di migliaia di unità)

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
162	172	178	201	219	177	144	126	144	172	172

(67) L'esistenza e/o l'importanza dell'effetto euro è stata contestata da alcuni produttori/esportatori. Non è stata però fornita un'altra spiegazione dell'aumento del consumo. La contestazione è stata pertanto respinta.

(68) Un produttore/esportatore ha rilevato che il consumo era aumentato dall'epoca delle inchieste precedenti sul prodotto in esame, menzionate ai considerando 8 e 9. In effetti, si è constatato che il consumo del prodotto in esame era aumentato e aveva continuato ad aumentare per tutto il periodo in esame. Tuttavia, come si è spiegato sopra, questo incremento è in gran parte attribuibile all'effetto euro.

3. **Importazioni nella Comunità dai paesi in questione**

Valutazione cumulativa degli effetti delle importazioni interessate

(69) Si è innanzitutto esaminato se le importazioni dai paesi in questione dovessero essere valutate cumulativamente, tenendo conto delle risultanze relative al dumping sopra esposte. Si è constatato che:

— i margini di dumping erano superiori al livello minimo per tutti i paesi in questione,

— il volume delle importazioni da ciascuno dei paesi interessati e la corrispondente quota di mercato non erano trascurabili in confronto al consumo comunitario,

— il prodotto in esame importato dai paesi in questione era ampiamente interscambiabile,

— i prezzi delle importazioni seguivano ampiamente la stessa tendenza,

— l'analisi delle condizioni di concorrenza tra le bilance elettroniche importate e i prodotti simili indicava che tutte le bilance elettroniche erano vendute secondo una politica dei prezzi analoga allo stesso livello commerciale.

Taluni produttori/esportatori hanno sostenuto che le loro importazioni non dovevano essere cumulate con quelle di altri paesi perché il livello dei loro prezzi e le tendenze nel volume delle loro vendite non erano gli stessi. Si è concluso però che, essendo riunite tutte le condizioni giustificanti il cumulo delle importazioni dai paesi in questione, questi argomenti non potevano essere accettati.

Volume delle importazioni interessate

(70) Secondo le informazioni fornite da Eurostat, il volume delle bilance elettroniche importate dai paesi in questione nella Comunità nel periodo in esame è aumentato da 14 533 unità nel 1995 a 33 063 unità nel PI (ossia del 123 %). L'inchiesta ha rivelato che più del 97 % delle bilance elettroniche importate dai paesi in questione durante il PI appartenevano al segmento basso, come indicato al considerando 73.

Quota di mercato delle importazioni

(71) La quota di mercato dei produttori/esportatori è aumentata dal 9,2 % al 15 % nel periodo in esame, mentre l'industria comunitaria ha visto la sua quota ridursi nello stesso periodo del 4,6 % per tutte le bilance elettroniche (dal 26,1 % al 24,9 %) e del 22 % per le bilance del segmento basso (dal 21,8 % al 17,1 %).

Sottoquotazione dei prezzi

(72) Sono stati confrontati i prezzi applicati durante il PI sul mercato comunitario dall'industria comunitaria e dai produttori/esportatori che hanno cooperato. Conformemente a precedenti inchieste relative allo stesso prodotto, il confronto è stato fatto in base alle vendite di modelli paragonabili allo stesso stadio commerciale (prezzi per i commercianti/importatori indipendenti). Sempre in conformità di inchieste precedenti, i prezzi sono stati confrontati per Stato membro utilizzando una media ponderata per ciascun produttore/esportatore. Tutti i prezzi considerati erano al netto di sconti. I prezzi dell'industria comunitaria sono stati portati al livello franco fabbrica. I prezzi delle importazioni oggetto di dumping erano prezzi cif franco frontiera comunitaria ed erano comprensivi di eventuali dazi.

(73) La grande maggioranza dei modelli venduti nella Comunità dai produttori/esportatori che hanno cooperato appartenevano al segmento basso (più del 97 % in volume). I calcoli effettuati non comprendevano pertanto i piccoli quantitativi di modelli del segmento medio e alto, considerati non rappresentativi.

(74) Nell'ambito del segmento basso, l'industria comunitaria vendeva tre tipi di modelli:

I. bilance standard da negozio o bilance «mono»;

II. bilance «a torre», con una visualizzazione del prezzo per il cliente;

III. altri tipi di bilance del segmento basso, ad esempio le bilance appese.

I confronti sono stati fatti in base alle bilance standard e a quelle «a torre». Le bilance della categoria III non sono state prese in considerazione perché vendute in quantità marginali sia dall'industria comunitaria che dai produttori/esportatori e sono state pertanto ritenute non rappresentative.

Risultati dei confronti tra i prezzi

(75) I risultati dei confronti tra i prezzi hanno rivelato margini di sottoquotazione che vanno dallo 0 % al 52 % per la RPC, dal 60 % al 65 % per Taiwan e dal 30 % al 50 % per la Corea.

4. **Situazione dell'industria comunitaria**

Osservazioni preliminari

(76) Poiché i dati relativi all'industria comunitaria si riferiscono solo a due produttori, alcune informazioni riportate in appresso sono state indicizzate per garantire la riservatezza.

(77) A norma dell'articolo 3, paragrafo 5 del regolamento di base, l'esame dell'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria comunitaria ha compreso una valutazione di tutti i fattori e gli indicatori economici aventi un rapporto con la situazione dell'industria. Tuttavia, alcuni di essi non sono illustrati dettagliatamente in appresso perché si è constatato che non erano rilevanti per la situazione dell'industria comunitaria nell'ambito della presente inchiesta. Va notato infine che nessuno di questi fattori costituisce necessariamente una base di giudizio determinante.

Produzione, utilizzo della capacità e scorte

(78) La produzione di tutti i tipi di bilance elettroniche è aumentata nel periodo in esame del 22 %. Per contro, però, la produzione di bilance del segmento basso è aumentata solo del 5 %. Il tasso di utilizzo della capacità dell'industria comunitaria è aumentato dal 55 % al 65 % nello stesso periodo.

Produzione e capacità dell'industria comunitaria Indice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Volume di tutte le bilance prodotte	100	102	105	107	122
Volume delle bilance del segmento basso	100	123	114	100	105
Capacità (tutte le bilance)	100	100	100	100	105
Tasso di utilizzo della capacità (tutte le bilance)	55 %	56 %	58 %	60 %	65 %

Si è ritenuto che il livello delle scorte non potesse avere un'incidenza significativa sulla situazione dell'industria comunitaria, poiché essa utilizza un sistema di produzione su ordinazione grazie al quale non sussistono praticamente scorte.

Volume delle vendite

(79) Il volume delle vendite di tutti i tipi di bilance elettroniche dell'industria comunitaria sul mercato comunitario nel periodo in esame è aumentato del 29 %. Ma il volume delle vendite delle bilance del segmento basso è aumentato solo del 10 %.

Fatturato

(80) La tabella che segue illustra, in forma indicizzata, l'andamento del fatturato. Le vendite totali di bilance elettroniche dell'industria comunitaria sul mercato della Comunità sono aumentate nel periodo in esame del 27 %. Per contro, il fatturato delle bilance del segmento basso è sceso dell'11 % nello stesso periodo.

Fatturato Indice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Tutte le bilance elettroniche	100	96	97	111	127
Segmento basso	*100*	*95*	*94*	*90*	*89*

Quota di mercato e crescita

(81) La quota del mercato comunitario di tutte le bilance elettroniche detenuta dall'industria comunitaria è scesa dal 26,1 % nel 1995 al 24,9 % nel PI, ossia del 4,6 %. Invece, la sua quota di mercato nel segmento basso è scesa dal 21,8 % nel 1995 al 17,1 % nel PI, ossia del 22 %.

(82) L'industria comunitaria non ha potuto pertanto trarre pienamente vantaggio dalla crescita del mercato.

Quota di mercato dell'industria comunitaria	1995	1996	1997	1998	PI
Tutte le bilance	26,1 %	25,1 %	26,0 %	23,6 %	24,9 %
Indice	100	96	100	91	96
Segmento basso	21,8 %	17,9 %	19,8 %	16,1 %	17,1 %
Indice	100	82	91	74	78

Prezzi di vendita

(83) I prezzi medi di vendita ad acquirenti indipendenti delle bilance di tutti i segmenti sono diminuiti, nel periodo in esame, come segue:

segmento alto (– 11 %);

segmento medio (– 18 %);

segmento basso (– 17 %).

Un produttore/esportatore ha fatto notare che i prezzi di tutte le bilance elettroniche sono aumentati in media nel periodo in esame, il che, ha sostenuto, indica che l'industria comunitaria non ha subito pregiudizio. Tuttavia, questo aumento apparente era interamente dovuto a cambiamenti nel dosaggio dei prodotti (ossia a cambiamenti sostanziali del volume delle vendite nei vari segmenti tra il 1995 e il PI) e l'argomento è stato pertanto respinto. Ciò emerge chiaramente dalle tendenze dei prezzi suindicate per ciascun segmento.

Redditività

(84) Il rendimento delle vendite di tutti i tipi di bilance elettroniche è cresciuto da livelli modesti nel 1995 al 10 % circa nel periodo dell'inchiesta. Il segmento basso invece ha registrato una caduta di redditività, da un modesto valore positivo nel 1995 a perdite sostanziali nel PI (del 20 % circa).

(85) L'andamento dell'insieme delle bilance elettroniche può essere spiegato dall'incremento del volume delle vendite e del fatturato derivante dall'effetto euro, illustrato al considerando 64. Va notato che l'industria comunitaria non ha potuto conseguire un livello di utili accettabile negli anni che precedono l'effetto euro e nel PI tali utili erano sufficienti a garantirle la vitalità solo perché l'effetto euro aveva fatto aumentare il volume delle vendite.

(86) Si è proceduto ad una valutazione dell'incidenza dell'effetto euro sulla redditività, per misurare in che modo la redditività si sarebbe deteriorata con l'attenuarsi di tale effetto. Si prevede che il fatturato dell'industria comunitaria subisca un crollo almeno del 27 % (ossia della stessa misura in cui è aumentato sotto l'effetto euro, come indicato al considerando 80).

(87) Un altro elemento di prova dell'incidenza dell'effetto euro risulta dal tasso di redditività dell'industria comunitaria nel 1996 — ossia prima dell'insorgere dell'effetto euro — che era all'epoca inferiore al 3 %.

(88) È importante sottolineare che l'industria comunitaria non ha potuto beneficiare appieno dell'effetto euro poiché gli introiti delle vendite delle bilance elettroniche appartenenti al segmento basso erano decisamente inferiori ai costi durante il PI. Questo dato è significativo, in quanto in questo stesso segmento si concentrano le importazioni dai paesi in questione. Le perdite registrate in questo segmento hanno ridotto la redditività generale dell'industria comunitaria e le hanno impedito di beneficiare appieno dell'effetto euro e delle misure antidumping adottate in merito alle importazioni originarie del Giappone e di Singapore. Si ritiene inoltre che l'effetto di depressione dei prezzi delle importazioni in dumping si sia fatto sentire anche nei segmenti medio e alto, dal momento che i prezzi di un segmento si ripercuotono inevitabilmente sugli altri segmenti.

(89) In conclusione, nel periodo dell'inchiesta la redditività generale dell'industria comunitaria non era al livello al quale poteva ragionevolmente trovarsi, a causa dell'effetto di depressione dei prezzi delle importazioni oggetto di dumping.

Altri fattori attinenti ai risultati

(90) Non è stata effettuata un'analisi dettagliata del flusso di cassa, della capacità di ottenere capitale (o investimenti) e dell'utile sul capitale investito, poiché una siffatta analisi si riferirebbe alla situazione di una società nel suo insieme. Poiché le altre attività commerciali delle società in questione rappresentano più del 50 % del loro fatturato totale, un'analisi globale non sarebbe necessariamente rappresentativa del prodotto in esame.

Per quanto riguarda l'incidenza sull'industria comunitaria dell'entità del margine di dumping effettivo, in considerazione del volume e dei prezzi delle importazioni dai paesi interessati, tale incidenza non può essere considerata trascurabile.

Produttività, occupazione e salari

(91) La tabella che segue indica che nel periodo in esame l'occupazione è diminuita dell'11 % nell'industria comunitaria.

Produttività per dipendente Indice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Numero di unità prodotte	100	102	105	107	122
Numero di dipendenti	100	91	82	90	89
Produttività per dipendente	100	107	123	123	140

(92) La produttività per dipendente è aumentata del 40 % nel periodo in esame.

(93) Non è stata effettuata un'analisi dettagliata dei salari data l'importanza delle altre attività commerciali delle società rispetto all'insieme delle loro attività. Una siffatta analisi si riferirebbe alla situazione di una società nel suo insieme e non sarebbe necessariamente rappresentativa del prodotto in esame.

5. **Conclusioni sul pregiudizio**

(94) Da quanto esposto sopra si deduce che, tenuto conto degli sviluppi registrati nel periodo considerato, nel PI l'industria comunitaria ha subito una riduzione dei prezzi medi (in tutti e tre i segmenti) e una perdita della quota di mercato. Le risultanze relative alle bilance elettroniche del segmento basso (volume delle vendite, prezzi medi, produzione, quota di mercato e redditività) rivelano una situazione sostanzialmente peggiore di quella delle bilance elettroniche considerate nell'insieme. In particolare la cattiva situazione economica del segmento basso ha impedito all'industria comunitaria di conseguire il livello di redditività generale che poteva sperare di raggiungere in presenza dell'effetto euro e delle misure antidumping in applicazione, soprattutto se si tiene conto degli sforzi di ristrutturazione da essa compiuti.

(95) Si è concluso pertanto che l'industria comunitaria ha subito un pregiudizio grave nel periodo dell'inchiesta.

(96) Va notato che il segmento basso è importante per l'industria comunitaria, poiché essa ha bisogno di offrire tutte e tre le gamme di bilance ai suoi acquirenti e ogni pressione sui prezzi delle bilance del segmento basso si trasmette inevitabilmente agli altri segmenti, i cui prodotti sono in gran parte venduti agli stessi acquirenti.

(97) L'effetto euro è di carattere temporaneo, mentre non vi sono elementi per ritenere che cesserà la concorrenza delle importazioni oggetto di dumping. È pertanto prevedibile che la situazione generale dell'industria comunitaria si deteriorerà ulteriormente in futuro. Si prevede, infatti, che una caduta della domanda riduca la produzione, le vendite, la quota di mercato e i prezzi. Va ricordato inoltre che nella zona euro i prezzi medi erano sensibilmente più alti che al di fuori di tale zona, il che fornisce un'ulteriore indicazione per i futuri sviluppi.

E. **NESSO DI CAUSALITÀ**

1. **Introduzione**

(98) Sono stati esaminati gli effetti delle importazioni oggetto di dumping sull'industria comunitaria.

(99) È stata inoltre esaminata l'incidenza di tutti gli altri fattori noti sulla situazione dell'industria comunitaria, per evitare che il pregiudizio dovuto a tali fattori fosse attribuito erroneamente alle importazioni oggetto di dumping.

2. **Effetti delle importazioni oggetto di dumping**

Effetti sul volume delle vendite e sulla quota di mercato

(100) Nel periodo considerato il consumo del prodotto in questione è aumentato sul mercato comunitario del 35 %, ma le vendite dell'industria comunitaria sono aumentate solo del 29 % e le importazioni dai paesi interessati del 123 %.

(101) Come indicato al considerando 81, la quota di mercato dell'industria comunitaria è scesa del 4,6 % nel periodo in esame, mentre quella delle importazioni dai paesi in questione è aumentata dal 9,2 % al 15,1 %.

(102) Come indicato al considerando 82, i prezzi dell'industria comunitaria sono diminuiti nel periodo in esame. Essi sono stati sottoquotati in misura significativa dalle importazioni originarie dei paesi in questione, come si è spiegato al considerando 75. Tutti questi elementi hanno avuto ripercussioni negative sulla redditività dell'industria comunitaria.

(103) L'analisi che precede rivela l'esistenza di un'evidente coincidenza temporale tra il deterioramento della situazione dell'industria comunitaria, osservabile attraverso i principali indicatori finanziari ed economici, e la crescita delle importazioni oggetto di dumping dai paesi in questione.

Incidenza delle importazioni in dumping sul segmento basso

(104) L'impatto negativo delle importazioni oggetto di dumping sulla situazione complessiva dell'industria comunitaria può essere ricostruito con più precisione analizzando più approfonditamente il nesso causale nei vari segmenti di mercato delle bilance elettroniche.

(105) Va ricordato che nel PI il 97 % delle importazioni effettuate dai produttori/esportatori che hanno cooperato, pari a quasi 15 000 unità, hanno riguardato bilance del segmento basso. Le importazioni totali dai paesi in questione ammontavano a 33 063 unità nel PI. Si è presupposto pertanto che il 97 % delle importazioni totali da tali paesi riguardavano il segmento basso. Questa conclusione si basava sui fatti noti, non essendovi motivo di ritenere che l'andamento del resto delle importazioni fosse diverso dalle importazioni dei produttori/esportatori che hanno cooperato. Pertanto, mentre all'inizio del periodo in esame le vendite dell'industria comunitaria nel segmento basso erano solo leggermente inferiori alle importazioni dai paesi in questione, nel PI esse erano scese ad un livello considerabilmente inferiore alla metà di tali importazioni. La tabella che segue indica l'andamento del volume delle vendite dell'industria comunitaria nel segmento basso, messo a confronto con una stima delle vendite realizzate nello stesso segmento dai produttori/esportatori dei paesi in questione. Il confronto rivela che nel periodo in esame i produttori/esportatori hanno incrementato il volume delle loro vendite del 123 % in questo segmento, mentre l'industria comunitaria è riuscita ad aumentarle solo del 10 %.

Volume delle vendite di bilance del segmento basso Indice — 1995 = 100	1995	1996	1997	1998	PI
Industria comunitaria	100	106	109	104	110
Paesi interessati — in base al 97 % delle esportazioni totali	14 407	31 849	25 629	33 430	32 071
Indice dei paesi interessati	100	221	178	232	223

(106) L'andamento della quota di mercato relativa allo stesso segmento indica ugualmente che le importazioni dai paesi in questione sono aumentate nel periodo in esame a spese dell'industria comunitaria. La quota di mercato di tali importazioni è passata dal 9,2 % al 15,1 % (con un aumento del 65 %), mentre quella dell'industria comunitaria è passata dal 21,8 % al 17,1 % (con un calo del 22 %).

(107) Al considerando 82 è riportato l'andamento dei prezzi medi dell'industria comunitaria. Benché essi siano scesi in media in tutti e tre i segmenti, la diminuzione nel segmento basso è notevolmente superiore alla diminuzione dei prezzi medi dell'insieme dei prodotti.

(108) Va ricordato inoltre che gli utili realizzati dall'industria comunitaria non provenivano in misura uguale da tutti i segmenti del mercato. I dazi antidumping istituiti sulle importazioni di bilance elettroniche originarie del Giappone e di Singapore (di cui ai considerando 8 e 9) si riferiscono principalmente ai segmenti alto e medio e hanno favorito la realizzazione di utili in questi due segmenti. Nel segmento basso, invece, le vendite dell'industria comunitaria registravano perdite sostanziali. Esattamente questo segmento è stato preso di mira dai produttori/esportatori dei paesi in questione.

3. **Importazioni provenienti da altri paesi terzi**

(109) Durante il periodo in esame sono state importate nella Comunità anche bilance elettroniche provenienti da vari altri paesi, compresi il Giappone e Singapore, come si rileva dalla tabella che segue.

Volume delle importazioni di bilance elettroniche (esclusi i paesi in questione)	1995	1996	1997	1998	PI
Giappone	474	954	1 606	2 794	2 332
Quota di mercato dei produttori giapponesi	0,3 %	0,6 %	1,0 %	1,6 %	1,2 %
Singapore	3 776	863	987	1 332	427
Quota di mercato dei produttori di Singapore	2,5 %	0,6 %	0,6 %	0,8 %	0,2 %
Altri	7 079	6 663	8 357	9 514	7 897
Quota di mercato degli altri produttori	4,4 %	3,9 %	4,7 %	4,7 %	3,6 %
Totale importazioni (esclusi i paesi in questione)	11 329	8 480	10 950	13 640	10 656

(110) Per tutto il periodo considerato le importazioni dal Giappone e da Singapore erano assoggettate a dazi antidumping oscillanti tra il 15 % e il 32 % e il loro volume è stato limitato. I prezzi applicati ai consumatori finali possono essere considerati non pregiudizievoli. È evidente pertanto che le importazioni da questi paesi non hanno contribuito a deprimere i prezzi ed è improbabile che abbiano contribuito in misura significativa al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(111) Le importazioni provenienti da altri paesi terzi (principalmente Svizzera, USA e Indonesia) sono state limitate nel volume. Gli unici dati relativi ai prezzi a disposizione della Commissione erano quelli di Eurostat, che non indicavano la gamma dei prodotti; era perciò difficile trarre conclusioni riguardo al livello di questi prezzi. L'industria comunitaria ha espresso preoccupazione solo nei confronti delle esportazioni indonesiane. Tuttavia, in considerazione del livello minimo (1 451 unità) in volume di queste importazioni nel periodo dell'inchiesta, non è probabile che esse abbiano contribuito in misura significativa al pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

4. **Effetti della concorrenza all'interno della Comunità**

(112) Dei produttori/esportatori hanno sostenuto che la concorrenza interna alla Comunità, dovuta a cambiamenti strutturali nel settore del commercio al dettaglio, aveva avuto un effetto depressivo sui prezzi. Si è pertanto indagato per stabilire se questi cambiamenti fossero tali da annullare il nesso di causalità esistente tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

(113) In tutta la Comunità la quota di mercato degli acquirenti forti (ad esempio, grandi catene di supermercati) è aumentata notevolmente, mentre il numero di acquirenti più piccoli è diminuito. Questo cambiamento strutturale ha aumentato in generale il potere di acquisto del settore degli utilizzatori ed è probabile che abbia contribuito in una certa misura a far scendere i prezzi medi.

(114) Come si è menzionato al considerando 59, anche la struttura dell'industria comunitaria è cambiata sostanzialmente nel periodo in esame. La riduzione del numero delle imprese e il miglioramento della produttività, indicati al considerando 90, erano intesi a rispondere a tali cambiamenti del mercato. Si è concluso pertanto che la concorrenza sul mercato interno, dovuta a modificazioni nella struttura del settore comunitario del commercio al dettaglio non annulla il nesso di causalità tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

5. **Conclusioni sul nesso causale**

(115) Alla luce della coincidenza temporale tra la sottoquotazione dei prezzi constatata e il significativo incremento della quota di mercato delle importazioni in dumping dai paesi in questione, da un lato, e la corrispondente perdita di quote di mercato subita dall'industria comunitaria, come pure la riduzione dei suoi prezzi, dall'altro, si deduce che le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi in questione hanno causato un pregiudizio grave all'industria comunitaria.

(116) Si è pertanto concluso che le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi in questione hanno causato un pregiudizio grave all'industria comunitaria. Anche se altri fattori possono aver contribuito a tale pregiudizio, essi non sono tali da annullare il nesso causale tra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio subito dall'industria comunitaria.

F. **INTERESSE DELLA COMUNITÀ**

1. **Considerazioni generali**

(117) Conformemente all'articolo 21 del regolamento di base, si è esaminato se l'istituzione di misure antidumping fosse nell'interesse della Comunità nel suo insieme. L'interesse della Comunità è stato stabilito in base ad una valutazione dei vari interessi coinvolti, ossia di quelli dell'industria comunitaria, degli importatori e degli utilizzatori del prodotto in esame, nella misura in cui le varie parti interessate hanno fornito le necessarie informazioni.

(118) Per valutare la probabile incidenza dell'istituzione o della non istituzione di misure, sono state chieste informazioni a tutte le parti interessate. Sono stati inviati questionari all'industria comunitaria, agli importatori/rivenditori e a due associazioni di utilizzatori del prodotto in esame.

(119) In base a questi elementi si è esaminato se, nonostante le conclusioni relative al dumping, al pregiudizio e al nesso di causalità, non vi fossero fondati motivi per concludere che non è nell'interesse della Comunità imporre misure in questo caso particolare.

2. **Interesse dell'industria comunitaria**

(120) Se non saranno adottate misure antidumping la situazione dell'industria comunitaria si deteriorerà certamente in termini di quota di mercato, redditività e occupazione, tanto più che l'effetto euro, che compensava in una certa misura gli effetti delle importazioni oggetto di dumping, cesserà ben presto. Le importazioni in dumping hanno avuto un impatto immediato nel segmento basso, che l'industria comunitaria non può sostenere a lungo termine. Questo segmento è importante per l'industria comunitaria nella misura in cui essa deve continuare ad offrire modelli in tutti e tre i segmenti per continuare a rifornire i grandi utilizzatori.

(121) Nel periodo in esame l'industria comunitaria ha proceduto ad un ampio consolidamento della sua produzione, continuando un processo già avviato fin dall'inizio degli anni '90 e che ha comportato varie fusioni e acquisizioni. Questo consolidamento ha contribuito ad assicurare la sopravvivenza della produzione di bilance elettroniche nella Comunità e il mantenimento in generale del corrispondente know-how tecnologico. Questo dato è importante, perché, in assenza di misure antidumping, vi sarebbero inevitabilmente ripercussioni (riduzione della redditività e dell'occupazione) sulle industrie che riforniscono l'industria comunitaria e sui settori di produzione ad essa collegati. Infatti, la tecnologia delle bilance elettroniche è collegata a tutta una gamma di altri prodotti. Qualsiasi perdita di know-how tecnologico nel settore delle bilance elettroniche comporta una perdita di competitività globale nei settori collegati. L'industria comunitaria produce anche altri tipi di bilance elettroniche, quali quelli utilizzati nel settore industriale e assicura l'assistenza post-vendita per tali prodotti. Inoltre, l'industria comunitaria fabbrica una serie di altri apparecchi destinati al settore delle vendite al dettaglio, quali le affettatrici, che sono vendute attraverso gli stessi canali commerciali delle bilance. È evidente che, se le pratiche di dumping pregiudizievoli dovessero continuare, ne risulterebbero minacciati anche i posti di lavori in questi settori.

(122) Inoltre, l'industria comunitaria ha compiuto tutti gli sforzi possibili per sostenere la concorrenza dei prodotti originari della RPC, della Corea e di Taiwan. Ad esempio essa ha:

— intensificato il consolidamento (riduzione del numero di società),

— chiuso le capacità in eccesso,

— intensificato l'uso di tecniche di produzione moderne (ad esempio, produzione su ordinazione, accresciuta meccanizzazione e informatizzazione),

— migliorato la produttività,

— ridotto i costi trasferendo maggiormente ad imprese esterne la fornitura di componenti e modificando l'uso dei suoi canali di distribuzione,

— investendo in nuovi modelli e introducendo miglioramenti tecnologici.

I produttori comunitari hanno pertanto dimostrato di voler mantenere la propria presenza competitiva sul mercato comunitario e di essere in grado di trarre beneficio da misure antidumping se queste saranno adottate. Tutti i loro sforzi sarebbero compromessi se si rinunciasse ad imporre misure antidumping.

3. **Interessi di altre parti**

(123) La Commissione ha chiesto la cooperazione delle organizzazioni che rappresentano gli interessi dei commercianti al dettaglio, compresi i grandi utilizzatori del prodotto in esame (supermercati), per accertare se le misure potevano avere effetti significativi sugli utilizzatori.

(124) Solo due utilizzatori hanno cooperato all'inchiesta. Uno di essi ha dichiarato di sostenere l'industria comunitaria che ha presentato la denuncia, affermando che i benefici a lungo termine derivanti dalla qualità generale dei prodotti e dell'assistenza dell'industria comunitaria erano più importanti di qualsiasi vantaggio temporaneo proveniente dall'acquisto di bilance elettroniche originarie dei paesi in questione a prezzi di dumping.

L'altro utilizzatore ha invece sottolineato che l'introduzione di misure significava per lui un aumento dei costi e una diminuzione della competitività.

(125) La scarsa cooperazione degli utilizzatori è dovuta senza dubbio al fatto che le bilance elettroniche rappresentano una quota molto piccola dei loro costi totali. L'incidenza delle misure antidumping in questione su un mercato altamente competitivo come quello del commercio al dettaglio, può essere considerato trascurabile.

(126) La Commissione ha invitato anche gli importatori ad esprimersi ed ha ricevuto solo una risposta incompleta al questionario. Si è concluso che l'imposizione di misure avrà un impatto sul fatturato e sugli utili degli importatori, ma che tale impatto sarà probabilmente ridotto, dal momento che gli importatori commerciano anche in altri prodotti.

4. **Conclusioni**

(127) Lo scarso livello di cooperazione degli utilizzatori e degli importatori rende difficile trarre conclusioni sui probabili effetti dell'imposizione di misure antidumping in questi settori. Si è concluso tuttavia che l'incidenza sarà trascurabile, soprattutto nel settore delle vendite al dettaglio, nel quale le bilance elettroniche rappresentano una porzione molto ridotta dei costi.

(128) Va ricordato che le importazioni oggetto di dumping originarie dei paesi in questione hanno causato un pregiudizio grave all'industria comunitaria, che ha compiuto grandi sforzi per rimanere competitiva. La portata reale di tale pregiudizio è attenuata dai vantaggi temporanei determinati dall'introduzione dell'euro. Tuttavia, se non saranno adottate misure, con la diminuzione dell'effetto euro la situazione dell'industria comunitaria si deteriorerà probabilmente ancor più e vi è il rischio che essa cessi la produzione di bilance elettroniche del segmento basso e che sia compromessa così la vitalità di tutto questo settore.

(129) In base a quanto esposto sopra la Commissione ritiene che non vi siano motivi convincenti per quanto riguarda l'interesse comunitario per non imporre misure antidumping.

G. **DAZI PROPOSTI**

1. **Livello di eliminazione del pregiudizio**

(130) Per evitare che le importazioni oggetto di dumping provochino un ulteriore pregiudizio, si propone di adottare dazi antidumping definitivi. Per determinare il livello di tali dazi si è tenuto conto dei margini di dumping constatati, dell'importo del dazio necessario ad eliminare il pregiudizio subito dall'industria comunitaria e della situazione di mercato dell'industria comunitaria.

(131) Per calcolare il livello dei dazi ci si è basati sui costi di produzione rappresentativi dei due modelli di base del segmento basso (bilance «mono» e bilance «a torre») dell'industria comunitaria, maggiorati di un margine di profitto del 10 %. I prezzi non pregiudizievoli così ottenuti rappresentano il livello di prezzi che l'industria comunitaria dovrebbe poter applicare in assenza di importazioni in dumping. I due prezzi non pregiudizievoli sono stati confrontati con i prezzi delle importazioni oggetto di dumping utilizzati per stabilire la sottoquotazione, come spiegato ai considerando da 72 a 75. La differenza tra questi prezzi (calcolata in base ad una media ponderata ed espressa in percentuale del prezzo cif) indica il margine di sottoquotazione relativo a ciascuna società.

(132) Questi margini, compresi quelli relativi agli esportatori che non hanno cooperato, sono superiori ai margini di dumping constatati (ad eccezione di Mettler-Toledo il cui margine di pregiudizio è risultato essere pari allo 0 %). Conformemente alla regola del dazio minore, di cui all'articolo 9, paragrafo 4 del regolamento di base, si propone di fissare il dazio al livello del margine inferiore.

2. **Forma e importo delle misure definitive**

(133) Alla luce delle considerazioni che precedono, si ritiene che debbano essere istituiti dazi antidumping definitivi, a norma dell'articolo 9, paragrafo 4 del regolamento di base. Nell'ambito di questo procedimento un dazio ad valorem è considerato la misura più approppriata.

(134) L'aliquota del dazio residuo è stata fissata, per ciascuno dei paesi interessati, ad un livello che non premi l'omessa cooperazione. Per quanto riguarda la Corea, poiché la cooperazione è stata elevata, si è adottato come dazio residuo il margine di dumping più alto tra quelli delle società che hanno cooperato. Per la RPC e Taiwan, nelle quali la cooperazione è stata scarsa, il dazio residuo è stato fissato al livello del modello con il margine di dumping individuale più elevato venduto in quantità rappresentative.

(135) Le aliquote del dazio specificate per ciascuna società nel presente regolamento sono state stabilite in base alle risultanze dell'inchiesta suesposta e riflettono pertanto la situazione constatata in tale ambito per quanto riguarda le suddette società. Queste aliquote (diversamente dal dazio nazionale applicabile a «tutte le altre società») si applicano esclusivamente alle importazioni di prodotti originari del paese in questione e fabbricati dalle società, ossia dalle specifiche entità giuridiche indicate. I prodotti importati fabbricati da qualsiasi altra società non specificamente menzionata con denominazione e indirizzo nella parte normativa del presente regolamento, comprese le entità collegate a quelle menzionate, non possono beneficiare di tali aliquote e devono essere assoggettati all'aliquota del dazio applicabile a «tutte le altre imprese».

(136) Qualsiasi richiesta di applicazione di dette aliquote individuali, ad esempio, in seguito al cambiamento di nome di un'entità o alla costituzione di nuove entità di produzione o di vendita, dev'essere rivolta senza indugio alla Commissione ed essere accompagnata da tutte le informazioni utili, in particolare quelle relative ad eventuali modifiche nelle attività della società legate alla produzione, alle vendite interne e alle vendite per l'esportazione, conseguenti a tali cambiamenti relativi al nome o alle entità di produzione o di vendita. Se del caso, la Commissione, previa consultazione del comitato consultivo, modificherà il regolamento di conseguenza aggiornando l'elenco delle società che beneficiano delle aliquote del dazio individuali,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di bilance elettroniche per il commercio al dettaglio aventi una capacità di peso pari o inferiore a 30 kg con indicazione digitale del peso, del prezzo unitario e del prezzo da pagare (provviste o meno di dispositivo di stampa di questi dati), attualmente classificabili al codice NC ex 8423 81 50 (codice TARIC 8423 81 50 10) e originarie della Repubblica popolare cinese, della Corea e di Taiwan.

2. Le aliquote del dazio applicabili al prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, sono le seguenti:

Paese	Società	Aliquota del dazio	Codice addizionale TARIC
Repubblica popolare cinese	Shanghai Teaoka Electronic Co. Ltd	12,8 %	A207
	Mettler-Toledo Changzhou Scale Ltd	0 %	A208
	Shanghai Yamato Scale Co. Ltd	9,0 %	A209
	Tutte le altre imprese	30,7 %	A999
Repubblica di Corea	CAS Corporation	0 %	A210
	A & D Korea Co. Ltd	4,7 %	A211
	Tutte le altre imprese	4,9 %	A999
Taiwan	UWE-Universal Weight Enterprise Co. Ltd, Taipei	5,5 %	A213
	Snowrex International Co. Ltd, Taipei	5,9 %	A214
	Tutte le altre imprese	13,4 %	A999

3. Salvo diversa indicazione, si applicano le disposizioni vigenti in materia di dazi doganali.

Articolo 2

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

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

Fatto a Bruxelles, addì 27 novembre 2000.

Per il Consiglio

Il Presidente

L. FABIUS