# REGOLAMENTO (CEE) N. 112/90 DEL CONSIGLIO

**del 16 gennaio 1990**

**che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di lettori di dischi compact originari del Giappone e della Repubblica di Corea e riscuote definitivamente il dazio provvisorio**

IL CONSIGLIO DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2423/88 del Consiglio, dell'11 luglio 1988, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (1), in particolare gli articoli 9 e 12,

vista la proposta presentata dalla Commissione previa consultazione del comitato consultivo istituito dal suddetto regolamento,

considerando quanto segue :

## A. MISURE PROVVISORIE

(1) Con il regolamento (CEE) n. 2140/89 (2) (in appresso denominato « regolamento della Commissione »), la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di lettori di dischi compact originari del Giappone e della Repubblica di Corea. Il dazio è stato poi prorogato per un periodo massimo di due mesi con il regolamento (CEE) n. 3444/89 del Consiglio (3).

## B. PROCEDURA SUCCESSIVA

(2) Dopo l'istituzione del dazio antidumping provvisorio, gli esportatori giapponesi e coreani che lo hanno richiesto hanno ottenuto la possibilità di essere sentiti dalla Commissione. Essi hanno inoltre reso note per iscritto le loro osservazioni in merito alle risultanze dell'inchiesta.

(3) Alcuni esportatori giapponesi che avevano collaborato durante la procedura hanno addotto argomenti supplementari, che hanno reso necessario un secondo esame. Le inchieste relative a queste argomentazioni supplementari hanno avuto luogo presso gli stabilimenti di alcuni esportatori in Giappone, nei limiti in cui lo consentiva l'intervallo tra dazio provvisorio e dazio definitivo.

(4) Alcuni importatori ed esportatori che non avevano reso note le loro osservazioni alla Commissione entro il termine precisato nell'avviso di apertura hanno chiesto di essere sentiti a norma dell'articolo 2 del regolamento della Commissione. Pur tenendo debitamente conto delle loro osservazioni, la Commissione non ha potuto, per motivi di tempo, svolgere nuove ed esaurienti inchieste presso tutti gli esportatori. Non si può pertanto tener conto dei nuovi e non verificati dati forniti.

(5) Su richiesta, le parti sono state altresì informate in merito ai fatti e alle considerazioni essenziali in base ai quali si intendeva raccomandare l'istituzione di dazi definitivi e la riscossione definitiva degli importi depositati come garanzia del dazio provvisorio. Si è inoltre concesso loro un certo periodo di tempo per rendere note le loro osservazioni.

(6) La Commissione ha esaminato le osservazioni orali e scritte nonché i commenti delle parti e, ove necessario, ha modificato in base ad essi le proprie conclusioni.

(7) Data la complessità della procedura, e in particolare la necessità di verificare dettagliatamente tutti i dati, il numero di esportatori interessati e le numerose argomentazioni addotte, non è stato possibile portare a termine l'inchiesta entro il termine previsto all'articolo 7, paragrafo 9, lettera a) del regolamento (CEE) n. 2423/88.

## C. PRODOTTO IN ESAME, PRODOTTO SIMILE E INDUSTRIA COMUNITARIA

(8) Nelle conclusioni provvisorie, la Commissione ha ritenuto che tutti i lettori di dischi compact « stand alone » come definiti nei considerando 7-12 del regolamento della Commissione e fabbricati nella Comunità fossero prodotti simili a tutti quelli esportati dalla Corea e dal Giappone, e che i produttori comunitari Philips, Grundig e Bang & Olufsen costituissero l'industria comunitaria ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 5 del regolamento (CEE) n. 2423/88. Sebbene alcuni esportatori insistessero che i loro modelli non dovevano essere considerati prodotti simili a causa delle differenze a livello delle specifiche tecniche e delle funzioni, essi non hanno presentato argomentazioni nuove. Pertanto, dette conclusioni vengono confermate dal Consiglio.

(1) GU n. L 209 del 2. 8. 1988, pag. 1.
(2) GU n. L 205 del 18. 7. 1989, pag. 5.
(3) GU n. L 331 del 16. 11. 1989, pag. 45.

D. PREZZO ALL'ESPORTAZIONE

a) **Vendite ad importatori indipendenti**

(9) I prezzi delle vendite all'esportazione effettuate direttamente dai produttori giapponesi e coreani ad importatori indipendenti nella Comunità sono stati determinati in base ai prezzi effettivamente pagati o pagabili per tutte le vendite all'esportazione del prodotto, al netto di tutte le tasse, sconti e riduzioni effettivamente concessi e direttamente collegati alle vendite in questione.

b) **Vendite ad importatori collegati**

(10) Quando le vendite all'esportazione sono state effettuate a società consociate che hanno importato il prodotto nella Comunità si è ritenuto opportuno, in considerazione del rapporto esistente tra l'esportatore e l'importatore, costruire i prezzi all'esportazione in base ai prezzi, al netto di sconti e riduzioni, ai quali il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad un acquirente indipendente. Dal prezzo all'acquirente indipendente sono stati detratti gli sconti, le riduzioni e il valore delle merci gratuite direttamente collegati alla vendita in esame, e si sono inoltre effettuati gli adeguamenti necessari per tener conto di tutte le spese sostenute tra l'importazione e la rivendita, compresi tutti i dazi e le tasse.

(11) Determinati costi di alcune consociate, inerenti soprattutto alla pubblicità, alla ricerca di mercato e alle spese operative, sono stati rimborsati dalla società madre esportatrice e figurano pertanto come entrate nei registri contabili della consociata. Tuttavia, si è ritenuto che tali spese sono state normalmente sostenute dalle consociate importatrici e, di conseguenza, vanno annoverate tra i loro costi.

(12) Due esportatori hanno pagato in Giappone spese pubblicitarie sostenute in realtà in Europa per la documentazione, la campagna promozionale e la promozione del marchio realizzate esclusivamente o parzialmente in Europa, esclusivamente o parzialmente per il prodotto in questione. Si è ritenuto che, per gli Stati membri della Comunità nei quali l'esportatore dispone di consociate importatrici, tali spese dovevano essere considerate, nella misura in cui riguardavano lo Stato membro e il prodotto interessato, spese normalmente sostenute dalle consociate di vendita; esse sono state quindi aggiunte ai costi di queste ultime, a meno che l'impresa interessata potesse dimostrare che si trattava di spese che normalmente devono essere sostenute dall'esportatore. In realtà, riservare un altro trattamento a tali spese significherebbe fare una discriminazione fra i summenzionati esportatori e quelli le cui consociate hanno pagato direttamente tutte le spese normalmente sostenute.

(13) Si è inoltre riscontrato che non erano esatti i dati relativi ai prezzi cif riportati sugli elenchi computerizzati presentati dalle consociate in Europa di una certa società. Quest'ultima ha accettato che la Commissione utilizzasse, per i calcoli mediante elaboratore, i prezzi contenuti nelle osservazioni scritte.

(14) Un esportatore ha chiesto alla Commissione di escludere il 34 % delle rivendite della sua consociata nella Comunità per tre dei cinque modelli venduti durante il periodo oggetto dell'inchiesta, adducendo che si trattava di saldi a prezzi di inventario visto che i modelli in questione non sono stati prodotti durante il periodo oggetto dell'inchiesta. A norma del regolamento (CEE) n. 2423/88 e della prassi in vigore, la Commissione ha ritenuto determinante l'epoca delle vendite e non quella della produzione, ed ha pertanto respinto la richiesta.

(15) A seguito della pubblicazione del regolamento della Commissione, un esportatore ha presentato un criterio di ripartizione per le spese di pubblicità diverso da quello esposto nella comunicazione iniziale, verificata dalla Commissione. La modifica del metodo di ripartizione per una voce delle spese ad uno stadio così avanzato della procedura non poteva essere accettata. Le spese, pertanto, sono state ripartite in base al fatturato globale.

c) **Categorie di clienti**

(16) Il Consiglio conferma le conclusioni della Commissione sui prezzi all'esportazione di cui ai considerando 19-22 del regolamento della Commissione per gli esportatori diversi da quelli sottoindicati.

(17) Quattro esportatori (Yamaha, Sanyo, Pioneer e Matsushita) hanno ripetuto che le loro vendite all'esportazione sono state effettuate a categorie di clienti (distributori) diverse da quelle a cui sono state effettuate le vendite sul mercato interno (generalmente un misto di distributori e dettaglianti e, in alcuni casi, utilizzatori finali) ed hanno chiesto di tenerne conto.

(18) Dopo aver esaminato attentamente le funzioni dei vari clienti cercando di accertare se, per i mercati e i prodotti in questione, esse si riflettessero chiaramente nei quantitativi venduti e nella struttura nei prezzi applicati, la Commissione ha concluso che le vendite all'esportazione venivano realmente effettuate ai distributori.

E. VALORE NORMALE

a) **Prezzi interni**

(19) In linea di massima, per la maggior parte dei produttori/esportatori oggetto della procedura il valore normale è stato determinato, come per gli

accertamenti preliminari, in base alla media ponderata dei prezzi interni di tutti le vendite agli acquirenti indipendenti. Da tali prezzi sono stati detratti tutti gli sconti e le riduzioni direttamente collegati alle vendite di lettori di dischi compact.

(20) Un esportatore ha dichiarato che, nel calcolare il valore normale per le sue vendite sul mercato interno, si doveva tener conto del prezzo d'acquisto dei dischi compact ceduti come sconto sul prezzo pagato per i prodotti in questione. Si è accertato che questi sconti in natura erano direttamente collegati alle vendite in esame. L'esportatore ha sostenuto che il prezzo effettivo all'acquisto di queste merci doveva essere detratto dai prezzi di vendita sul mercato interno. Si è accertato, però, che l'esportatore aveva acquistato queste merci molti anni prima dell'inchiesta e che non aveva fornito né un'indicazione del prezzo a cui sarebbero state vendute nel periodo dell'inchiesta né una stima dell'effetto di queste merci sul valore di mercato dei lettori di dischi compact. Di conseguenza, la Commissione ha considerato il costo dei prodotti simili acquistati dallo stesso esportatore durante il periodo oggetto dell'inchiesta, costo che è stato detratto dai prezzi di vendita interni.

(21) Un esportatore coreano ha affermato che i suoi prezzi interni non dovevano costituire la base per il calcolo del valore normale, poiché i quantitativi da esso venduti erano estremamente modesti in termini assoluti e i suoi prezzi di vendita molto elevati, per cui non si poteva ritenere che riflettessero la « situazione generale in materia di prezzi ». Il Consiglio approva la posizione della Commissione riguardo al volume delle vendite in termini assoluti di cui al considerando 27 del regolamento della Commissione. La Commissione ha stabilito che i prezzi in questione sono stati effettivamente riscossi, nel corso di normali operazioni commerciali, dall'esportatore interessato, ed ha pertanto respinto la sua obiezione.

b) **Categorie di clienti**

i) *Valore normale distinto — OEM*

(22) Per le vendite agli OEM sono stati determinati valori norma distinti, in quanto la Commissione ha ammesso che tali clienti svolgevano funzioni nettamente diverse da quelle di altre categorie di acquirenti indipendenti e che queste funzioni si riflettevano chiaramente, per i mercati in questione, nei quantitativi venduti e nella struttura dei prezzi applicati.

ii) *Valore normale selettivo — Vendite con il marchio del produttore*

(23) Il Consiglio conferma le conclusioni della Commissione riguardo al valore normale stabilito per la Sony in base alle sue vendite a distributori non collegati, di cui ai considerando 29-31 del regolamento della Commissione.

(24) I quattro esportatori di cui al considerando 17 hanno chiesto che fosse fatta una distinzione tra le categorie dei loro primi acquirenti indipendenti affermando, tra l'altro, che le categorie speciali avevano funzioni nettamente distinte da quelle delle altre categorie di acquirenti non collegati, e che queste diverse funzioni, si riflettevano chiaramente nel volume dei quantitativi venduti, nella politica dei prezzi e nella struttura dei prezzi vigenti sul mercato. Essi hanno dichiarato che queste categorie speciali di clienti costituivano il livello commerciale più adatto per un raffronto con i prezzi all'esportazione e che, pertanto, il valore normale per questi esportatori doveva essere stabilito selettivamente, in base alla media ponderata dei prezzi interni delle loro vendite a queste categorie di acquirenti indipendenti.

(25) La Commissione ha effettuato inchieste supplementari in loco. Per i due esportatori Yamaha e Sanyo essa ha accertato che le categorie speciali di clienti non collegati (distributori indipendenti per la Sanyo e rivenditori indipendenti per la Yamaha) avevano funzioni distinte da tutte le altre categorie di clienti non collegati, in quanto vendevano soltanto alle altre categorie di clienti, vale a dire ai dettaglianti e agli utilizzatori finali per la Sanyo e agli utilizzatori finali per la Yamaha. La Pioneer e la Matsushita hanno chiesto che venisse usato un valore normale selettivo in base alle loro vendite alle categorie speciali di clienti che, secondo quanto hanno affermato, nell'acquistare attraverso il loro reparto acquisti centralizzato agivano come un distributore, operando nel contempo come un rivenditore quando rivendevano attraverso la loro rete di distribuzione. Si è accertato che, per il prodotto interessato, i reparti vendite di questi clienti avevano funzioni distinte da tutte le altre categorie di clienti non collegati in quanto, nei rapporti con l'esportatore/produttore in questione, svolgevano mansioni di distributori.

(26) La Commissione ha confrontato altresì i quantitativi venduti, la politica dei prezzi e il livello dei prezzi applicati a queste categorie speciali di clienti con quelli applicati alle altre categorie di clienti non collegati. Dal raffronto è emersa, per tre esportatori, una netta differenza, rispetto agli altri acquirenti indipendenti, in termini di quantitativi

venduti e di politica dei prezzi e una struttura di prezzi che riflette le funzioni diverse di questi clienti. Si è potuta stabilire una distinzione fra alcuni clienti della Sanyo quanto esportatore, in termini di quantitativi e di politica dei prezzi, ma nei periodo oggetto dell'inchiesta non esisteva una struttura di prezzi coerente. La Sanyo, invece, sembra avere una politica coerente, in quanto applica costantemente, per i prodotti interessati, prezzi più bassi ai distributori indipendenti che alle altre categorie di clienti indipendenti. Nondimeno, gli effetti della politica Sanyo in materia di prezzi sono stati annullati dal calo dei prezzi dei modelli interessati durante il periodo oggetto dell'inchiesta e dall'incremento delle vendite effettuate ai clienti diversi dai distributori verso la fine di questo periodo. In media, quindi, nel periodo oggetto dell'inchiesta i prezzi ai distributori indipendenti sono stati superiori ai prezzi medi applicati a tutti i clienti.

(27) In considerazione di quanto precede, la Commissione ha riconosciuto che le vendite della Yamaha, della Pioneer e della Matsushita alle categorie speciali di clienti venivano effettuate ad un livello commerciale diverso dalle vendite ad altre categorie di clienti. La Commissione ha ammesso altresì che le vendite interne a queste categorie speciali di clienti costituivano il livello commerciale più indicato per il raffronto con le vendite all'esportazione, e che pertanto il valore normale per questi esportatori doveva essere calcolato selettivamente, in base alla media ponderata dei prezzi interni delle loro vendite a queste categorie di acquirenti indipendenti. Per quanto riguarda la Sanyo, la Commissione ha concluso che, nonostante esistesse una differenza tra il livello commerciale dei distributori indipendenti e le altre categorie di clienti, essa non dava luogo ad una chiara struttura di prezzi per il prodotto in questione durante il periodo oggetto dell'inchiesta. Tale differenza, quindi, non giustifica che, per calcolare il valore normale per la Sanyo, ci si basi su elementi diversi dalla media ponderata dei suoi prezzi interni di vendita a tutti gli acquirenti indipendenti.

(28) Il Consiglio conferma queste conclusioni.

(29) Prima che venissero istituiti i dazi provvisori, due esportatori hanno affermato che il valore normale determinato nei loro confronti in base a tutte le vendite interne ad acquirenti indipendenti non era paragonabile ai prezzi all'esportazione, a causa di una differenza nel livello commerciale. Dopo l'istituzione del dazio provvisorio, però, essi non hanno fornito prove supplementari. Di conseguenza, il Consiglio conferma per questi esportatori le conclusioni di cui ai considerando 33-35 del regolamento della Commissione.

c) **Prezzi di trasferimento**

(30) In questo caso, la Commissione non ha ritenuto opportuno tener conto, nel determinare il valore normale in riferimento ai prezzi interni, di eventuali prezzi di trasferimento tra società collegate o filiali di un esportatore. Pertanto, i valori normali sono stati calcolati in base ai prezzi delle vendite effettuate dal reparto vendite dei produttori o dalle società di vendita collegate agli acquirenti indipendenti.

(31) Un esportatore ha nuovamente affermato che il valore normale doveva essere determinato in base ai prezzi di trasferimento, poiché la società di produzione e le sue consociate di vendita non costituivano un'entità economica unica. Lo stesso esportatore ha nuovamente affermato che l'articolo 2, paragrafo 7 del regolamento (CEE) n. 2423/88 doveva applicarsi a suoi prezzi di trasferimento. Tuttavia, egli non ha fornito nuovi elementi di prova né addotto nuove argomentazioni. Per i motivi di cui ai considerando 38-40 e 43-44 del regolamento della Commissione, il Consiglio conferma le conclusioni della Commissione di cui ai considerando 41-45 del medesimo regolamento.

## F. VALORE COSTRUITO

(32) Quando nel periodo di riferimento non sono state effettuate vendite di modelli analoghi a quelli esportati, oppure quando il volume di tali vendite era insufficiente o i prezzi non erano remunerativi, la Commissione ha determinato il valore normale in base al valore costruito.

(33) I valori costruiti sono stati calcolati tenendo conto di tutti i costi, fissi e variabili, sostenuti nel paese di origine per i materiali e la produzione, più un importo per le spese di vendita e di gestione e le altre spese generali, nonché un equo margine di utile. L'eventuale ripartizione dei costi è stata operata, in linea di massima, in base al fatturato totale per i lettori di dischi compact, secondo il più recente bilancio certificato disponibile degli esportatori. I metodi alternativi sono stati applicati soltanto quando si è dimostrato in modo soddisfacente che erano più adeguati al caso in esame.

(34) Quando non sono state effettuate vendite sul mercato interno, oppure quando il volume di tali vendite era insufficiente (vale a dire inferiore al 5 % dei quantitativi esportati), gli importi utilizzati nel calcolare i valori costruiti per le spese di vendita, generali e di gestione e il margine di utile corrispondevano alle medie ponderate delle spese sostenute e dei profitti realizzati dallo stesso produttore o esportatore sulle vendite remunerative di altri modelli sul mercato interno. Se il produttore o l'esportatore non aveva effettuato vendite di altri modelli, gli importi sono stati determinati in base alla media ponderata delle spese sostenute e degli utili realizzati da tutti gli altri produttori ed esportatori sulle vendite redditizie di lettori di dischi compact sul mercato interno.

(35) Quando un produttore o un esportatore ha venduto sul mercato interno un modello in quantitativi sufficienti, ma a prezzi non remunerativi, gli importi delle sue spese di vendita, di gestione e amministrative corrispondevano, nel calcolo del valore costruito, alle sue vendite interne, mentre per il margine di utile è stata utilizzata la media ponderata calcolata sugli altri modelli redditizi da esso venduti sul mercato interno oppure, in caso di mancate vendite di questo tipo, in rapporto alla media ponderata dei profitti degli altri esportatori.

(36) Le spese di vendita, generali e amministrative e il margine di utile considerati nel calcolo del valore normale costruito delle società per le quali si è utilizzato un valore normale selettivo sono quelli stabiliti per le loro vendite alla stessa categoria di clienti, già utilizzati come base per il calcolo del valore normale selettivo. Due di questi esportatori hanno comunicato gli importi di queste spese calcolati in base a una ripartizione diversa da quella basata direttamente sul fatturato, senza però giustificare in misura soddisfacente alla Commissione i metodi proposti. Per questi due esportatori, la Commissione ha impiegato pertanto la ripartizione basata sul fatturato.

(37) L'esportatore coreano di cui al considerando 21 ha altresì dichiarato che, nel costruire i valori normali, la Commissione non doveva applicare il margine di profitto medio da essi realizzato sulle vendite redditizie dato che, pur superando il 5 % delle vendite all'esportazione, i quantitativi erano estremamente ridotti in termini assoluti e, di conseguenza, il profitto realizzato non era né attendibile né appropriato. La Commissione, tuttavia, ha ritenuto che un volume modesto, in termini assoluti, di vendite realizzate sul mercato interno nel corso di normali transazioni commerciali non costituisce, di per sé, un motivo sufficiente per discostarsi dal metodo generalmente adottato ai fini del calcolo degli utili, di cui al considerando 35.

(38) Un altro esportatore coreano ha chiesto che le spese di vendita, generali e amministrative e i profitti sulle sue vendite interne per i prodotti diversi dai lettori di dischi compact fossero usati per il calcolo del valore normale invece della media di tutti gli altri esportatori coreani. Un metodo del genere sarebbe contrario all'articolo 2, paragrafo 3, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88 poiché i dati relativi alla media delle spese di vendita, generali ed amministrative e dei profitti di tutti gli altri esportatori coreani sono disponibili e attendibili.

(39) I due esportatori hanno sostenuto che impiegare, nel calcolo dei valori normali OEM costruiti, un profitto OEM pari al 30 % del profitto delle vendite con il marchio del produttore era in contrasto con la prassi precedentemente adottata dalla Commissione, che aveva utilizzato un margine forfettario del 5 %. La Commissione, nondimeno, è del parere che per una società specifica esista necessariamente un legame tra le spese sostenute e gli utili realizzati per i modelli con il marchio di fabbrica e quelli relativi ai modelli OEM (vedi considerando 40). Secondo la Commissione, un margine di utile pari al 30 % degli utili delle vendite con il marchio del produttore riflette adeguatamente le eventuali differenze tra i prezzi di queste vendite e i prezzi OEM, se le vendite a questi ultimi sono state effettuate sul mercato coreano. Il fatto che, nelle procedure precedenti, la Commissione abbia talvolta ritenuto opportuno utilizzare una percentuale forfettaria non è in contraddizione con il metodo specifico che la Commissione ritiene più appropriato per un dato prodotto. Inoltre, detta percentuale costituisce, per il mercato coreano, un margine di utile più favorevole agli esportatori, che non hanno effettuato vendite sul mercato interno, del tasso forfettario precedentemente impiegato dalla Commissione.

(40) Un esportatore coreano ha sostenuto che, nel calcolo del valore normale costruito OEM, doveva essere usato un margine forfettario pari al 30 % del profitto medio per le vendite con il marchio commerciale di tutti gli esportatori coreani, invece del 30 % delle vendite con il suo marchio. La Commissione ritiene che il legame tra profitti OEM/marchio commerciale vada stabilito anzitutto per ciascun esportatore, se la società interessata ha effettuato vendite con il suo marchio sul mercato interno. Infatti, la normale politica commerciale di una società che può rifornire un mercato con profitti elevati è quella di trarre vantaggio da questi profitti invece di rifornire, con un margine di utile estremamente basso, un cliente OEM che, in realtà, diventa un concorrente. Di conseguenza il riferimento al profitto degli altri esportatori deve essere limitato ai casi in cui l'esportatore non effettua vendite con il suo marchio sul mercato interno, a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88.

## G. CONFRONTO

(41) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione, si è tenuto debitamente conto, apportando i necessari adeguamenti ai prezzi all'esportazione e al valore normale, a norma dell'articolo 2, paragrafi 9 e 10 del regolamento (CEE) n. 2423/88, delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi quali le differenze a livello di caratteristiche fisiche, di tasse all'importazione e imposte indirette e di spese di vendita. Gli

adeguamenti, però, sono stati operati soltanto quando si è dimostrata l'esistenza di un rapporto diretto tra dette differenze e le vendite in questione.

(42) La Sony ha chiesto che venissero operati adeguamenti per le retribuzioni dei suoi dipendenti che si occupano delle vendite sul mercato interno dei prodotti audio. Questo reparto vende i lettori di dischi compact attraverso due canali: distributori indipendenti e consociate di vendita. La Sony ha sostenuto che i venditori non sono necessari per vendere alle consociate collegate e, di conseguenza, il personale del reparto vendite audio può vendere soltanto ai distributori indipendenti. Tuttavia, la Commissione non ha ricevuto elementi di prova per dimostrare la differenza esistente tra i distributori indipendenti e le consociate di vendita per quanto riguarda le funzioni di distribuzione e le relazioni operative con la Sony. Dato che l'argomentazione della Sony, vale a dire che i venditori non sono necessari per le vendite alle consociate ma soltanto per quelle ai distributori indipendenti, non è stata debitamente comprovata, la Commissione l'ha respinta.

(43) Numerosi esportatori hanno nuovamente chiesto che si tenesse conto delle retribuzioni dei venditori e delle spese relative al personale che non è interamente coinvolto nelle attività di vendita diretta. In ciascuno dei casi, pertanto, l'importo dell'adeguamento è stato valutato in base agli elementi disponibili.

(44) La Sony ha chiesto un adeguamento maggiore per le spese sostenute dalle filiali collegate per le garanzie e l'assistenza ai clienti. Essa ha affermato che l'adeguamento dovrebbe essere pari al costo integrale dei prodotti, riportato nei conti economici di queste società. Tale importo, però, non può essere considerato integralmente perché la Sony ha venduto i pezzi di ricambio acquistati dalle filiali. Pertanto, nell'adeguamento richiesto sono state incluse le spese generali, gli utili e le altre spese non connesse alle vendite di lettori di dischi compact, e quindi non è stato accettato nessun adeguamento oltre a quello concesso nella fase provvisoria.

(45) La Funai ha chiesto che gli adeguamenti per le spese di trasporto e di assicurazione e le condizioni di credito venissero calcolati su una base diversa da quella considerata per le spese di vendita, generali e amministrative incluse nel costo di produzione, che ha dato luogo ad adeguamenti superiori agli importi corrispondenti inclusi in queste spese. Di conseguenza, l'importo relativo alle spese di vendita, generali e amministrative è stato modificato per rifletterle integralmente, e successivamente sono stati concessi gli adeguamenti richiesti.

(46) La richiesta di adeguamenti della Teac è stata respinta poiché la società non ha fornito dati quantitativi generali, da utilizzare tal quali oppure da servire come base per calcolare l'importo delle spese oggetto della richiesta.

## H. MARGINE DI DUMPING

(47) I valori normali sono stati confrontati con i prezzi all'esportazione, transazione per transazione. Dall'esame dei fatti risulta l'esistenza di pratiche di dumping nei confronti dei lettori di dischi compact originari del Giappone e della Corea per tutti gli esportatori oggetto dell'inchiesta; il margine di dumping è pari all'importo del valore normale stabilito che supera il prezzo all'esportazione nella Comunità.

(48) I margini di dumping variano a seconda dell'esportatore, con la seguente media ponderata:

*Esportatori giapponesi:*

| | % |
|---|---|
| — Nippon Columbia Co. Ltd (Denon) Tokio: | 17,02 |
| — Funai Electric Trading Co. Ltd, Osaka: | 8,95 |
| — Kenwood Corporation, Tokio: | 23,34 |
| — Lux Corporation, Tokio/Alpine Electronics Inc., Tokio: | 1,54 |
| — Marantz Japan Inc., Tokio: | 2,29 |
| — Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaka: | 26,31 |
| — Onkyo Corporation, Osaka: | 8,57 |
| — Pioneer Electronic Corporation, Tokio: | 26,32 |
| — Sanyo Electric Co. Ltd, Osaka: | 26,58 |
| — Sony Corporation, Tokio: | 10,17 |
| — Teac Corporation, Tokio: | 18,34 |
| — Victor Company of Japan (JVC), Tokio: | 17,99 |
| — Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu: | 27,58 |

*Esportatori coreani*

| | |
|---|---|
| — Inkel Corporation, Seul: | 14,49 |
| — Goldstar Co. Ltd, Seul: | 26,11 |
| — Samsung Electronics Co. Ltd, Seul | 10,73 |
| — Haitai Electronics Co. Ltd, Seul | 19,42 |

(49) Per quanto riguarda le società che non hanno collaborato pienamente all'inchiesta preliminare della Commissione, vale a dire Chou-Denki, Hitachi, NEC, Sharp e Toshiba, le circostanze sono rimaste invariate fino all'esame definitivo dei fatti; il Consiglio, pertanto, ha confermato l'opportunità di procedere agli accertamenti definitivi per queste società in base agli elementi disponibili, a norma dell'articolo 7, paragrafo 7, lettera b del regolamento (CEE) n. 2423/88. A tal riguardo, si è rite-

nuto che le risultanze dell'inchiesta della Commissione costituissero la base più appropriata per determinare il margine di dumping.

(50) Per quanto riguarda la Chou-Denki, le informazioni fornite dalla società e da altri esportatori hanno consentito di fissare un margine di dumping del 17,82 %.

(51) Per quanto riguarda la Toshiba e la Sharp, le informazioni fornite dai denuncianti e dalle parti in causa hanno consentito di calcolare con precisione i seguenti margini di dumping:

— Toshiba: 31 %

— Sharp: 32 %

(52) Le informazioni fornite per Hitachi e NEC, invece, non sono state sufficienti per consentire il calcolo specifico suddetto.

(53) Si è ritenuto che, a norma dell'articolo 7, paragrafo 7, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88, si darebbe una possibilità di eludere il dazio e si ricompenserebbe la mancata collaborazione qualora si ritenesse che, per i due esportatori summenzionati, per quelli che non hanno né risposto al questionario della Commissione né reso note le loro osservazioni in altra forma e per quelli che si sono manifestati dopo l'istituzione del dazio provvisorio, i margini di dumping fossero inferiori al margine massimo stabilito per gli altri esportatori che hanno collaborato, totalmente o parzialmente, all'inchiesta. Di conseguenza, si è ritenuto opportuno applicare, a questi gruppi di esportatori, margini di dumping pari al 26,11 % per la Corea e al 32 % per il Giappone.

(54) Il Consiglio, inoltre, ha esaminato il caso delle società che, dopo la fine del periodo oggetto dell'inchiesta, hanno iniziato o inizieranno ad esportare nella Comunità lettori di dischi compact di loro produzione. Il Consiglio è giunto alla conclusione che applicare dazi antidumping inferiori ai margini massimi determinati darebbe loro una possibilità di eludere il dazio. Il Consiglio, tuttavia, nota che la Commissione è disposta ad avviare quanto prima una procedura di riesame qualora la società esportatrice possa dimostrare, con elementi di prova sufficienti, che non ha esportato lettori di dischi compact nella Comunità durante il periodo dell'inchiesta e che ha iniziato dette esportazioni soltanto dopo questo periodo, e che inoltre non è né collegata né associata con una delle società oggetto della presente inchiesta.

## I. PREGIUDIZIO

(55) Negli accertamenti provvisori, la Commissione ha concluso che l'industria comunitaria dei lettori di dischi compact aveva subito un grave pregiudizio. Tale conclusione si basava soprattutto sull'aumento della quota di mercato degli esportatori giapponesi e coreani, sulle sottoquotazioni e sulle vendite sottocosto, sulla pressione sui prezzi e sulla situazione dei ricorrenti a livello di utili e perdite.

### a) Andamento del mercato comunitario e quote di mercato delle importazioni in dumping

i) *Dimensioni del mercato europeo*

(56) Per valutare l'entità del mercato comunitario in termini di vendite ai commercianti si sono sommate le importazioni totali nella Comunità alla produzione comunitaria totale, e dal risultato ottenuto si sono detratte le esportazioni comunitarie globali.

(57) Le ulteriori informazioni fornite alla Commissione confermano le sue conclusioni provvisorie in merito al rapidissimo aumento del mercato comunitario dei lettori di dischi compact oggetto della procedura. Tale settore è passato da un indice 100 nel 1984 a 350 nel 1985, a 1 193 nel 1986 e a 1 337 nel 1987.

(58) Alcuni esportatori giapponesi hanno dichiarato che, in questi calcoli, si doveva tener conto anche delle scorte dei loro importatori collegati e di quelle detenute dall'industria comunitaria; tuttavia, si è accertato che, per il prodotto in questione, le scorte dell'industria europea venivano detenuto soprattutto dalle loro filiali nazionali di vendita negli Stati membri. Di conseguenza, seguendo il metodo di cui al considerando 56 si arriva ad una stima adeguata del mercato per quanto riguarda le vendite ai commercianti collegati e indipendenti (distributori nazionali, grossi dettaglianti).

ii) *Volume e quote di mercato delle importazioni in dumping provenienti dal Giappone e dalla Corea*

I. Volume e quote di mercato delle importazioni in dumping provenienti dal Giappone

(59) Il volume dei lettori di dischi compact oggetto della procedura importati dal Giappone corrispondeva a 97 924 unità nel 1984, a 528 912 unità nel 1985, a circa 1 467 400 unità nel 1986 e a circa 2 094 500 unità nel 1987. Durante il periodo oggetto dell'inchiesta (maggio 1986 — giugno 1987), tale volume era di circa 1 615 400 unità.

(60) Quando, nel 1984, i produttori giapponesi hanno iniziato ad esportare lettori di dischi compact nella Comunità, la loro quota del mercato comunitario era inferiore al 50 %. Nel 1985 e nel 1987, tale quota è passata rispettivamente al 68 % e al 70 % del mercato comunitario totale.

II. Volume e quota di mercato delle importazioni in dumping provenienti dalla Corea

(61) Il volume dei lettori di dischi compact importati dalla Corea era di 12 unità nel 1984, di 1 526 unità nel 1985, di 33 934 unità nel 1986, di 148 352 unità nel 1987 e di 89 478 unità nel periodo dell'inchiesta.

(62) Quando, nel 1985, i produttori coreani hanno iniziato ad esportare lettori di dischi compact nella Comunità, la loro quota del mercato comunitario era inferiore all'1 %. Nel 1986 e nel 1987, tale quota è passata rispettivamente all'1,5 % circa e a quasi il 5 % del mercato comunitario totale.

III. Quota di mercato di tutte le importazioni in dumping dal Giappone e dalla Corea

(63) La quota di mercato di tutti gli esportatori interessati, inferiore al 50 % nel 1984, è passata al 70 % circa nel 1985 e all'80 % circa nel 1987.

iii) *Volume e quote di mercato dell'industria comunitaria*

(64) Il numero di lettori di dischi compact prodotti nella Comunità è salito da un indice 100 nel 1984 a un indice 789 nel 1986, per poi riscendere ad un indice 552 nel 1987. L'incremento registrato è di gran lunga inferiore all'espansione del mercato (vedi considerando 57).

(65) In base ai quantitativi venduti, si è calcolato che la quota di mercato è scesa da oltre il 50 % nel 1984 a meno di un terzo nel 1985. Nel 1986 essa ha subito un leggero aumento, mentre nel 1987 si è registrato un crollo che l'ha portata al 18 % circa del mercato comunitario.

iv) *Capacità produttiva, sfruttamento del potenziale e scorte*

(66) La Commissione ha riscontrato che l'effettiva capacità di produzione è passata da un indice 100 nel 1984 ad un indice 767 nel 1987, mentre il tasso di sfruttamento del potenziale è diminuito del 25 % circa tra il 1983 e il 1987.

(67) Anche le scorte sono aumentate, passando da un indice 100 nel 1984 ad un indice 133 nel 1985 e a 1 633 nel 1986. Nel 1987, i produttori comunitari non hanno incrementato la loro capacità produttiva. Nondimeno, lo sfruttamento del potenziale è sceso da oltre il 50 % nel 1986 a meno del 40 % nel 1987. Ad invertire tale tendenza non è bastato l'incremento delle esportazioni, passate da un indice 100 nel 1984 ad un indice 755 nel 1987.

b) **Sottoquotazione, vendite sottocosto e pressione sui prezzi**

(68) Su richiesta di un esportatore coreano, per valutare il margine di sottoquotazione, la Commissione ha confrontato i prezzi dei produttori comunitari con quelli degli esportatori coreani per quanto riguarda le vendite agli OEM nella Comunità. Ciascuno dei sette modelli coreani è stato confrontato con il modello comunitario più comparabile prodotto dagli OEM. Dai confronti è risultato che tutti e sette i modelli coreani erano venduti a prezzi inferiori del 28,6 %-36 % a quelli dei modelli comunitari analoghi. Quando, nel confronto, si sono utilizzati i prezzi indicativi, si è ottenuto un margine di sottoquotazione compreso tra il 49,84 e il 55,04 %.

(69) Un esportatore coreano ha dichiarato che, per valutare il margine di sottoquotazione, la Commissione doveva effettuare adeguamenti tenendo conto delle differenze nelle caratteristiche fisiche. Tuttavia, non sono stati forniti dati quantitativi inerenti a dette differenze. Per questo particolare esportatore, si è stabilito un margine di sottoquotazione pari al 28,6 % per le esportazioni OEM ed una vendita sottocosto del 49,84 %. Le stesse cifre, per le vendite con il suo marchio commerciale, sono del 19,72 % e del 44,51 %. Anche se si fossero operati adeguamenti tenendo conto interamente della differenza a livello di costi di produzione, la sottoquotazione per questo esportatore sarebbe stata dell'11,5 % e le vendite sottocosto del 37,83 % per le esportazioni OEM, e del 5,01 % e del 35,73 % per le esportazioni con il suo marchio di fabbrica.

(70) Non sono stati forniti elementi di prova o argomenti nuovi in merito alle sottoquotazioni, alle vendite sottocosto e alla pressione sui prezzi provocati dalle importazioni in dumping.

c) **Redditività e occupazione**

(71) Nel suo regolamento la Commissione ha stabilito che, durante il periodo di riferimento, l'industria comunitaria ha subito gravi perdite finanziarie (considerando 100). Non sono stati presentati nuovi argomenti né nuovi elementi di prova in merito alle conclusioni della Commissione né sulla redditività dell'industria comunitaria né sull'occupazione (considerando 101) nella Comunità.

d) **Conclusione**

(72) Per questi motivi, che si aggiungono a quelli di cui al considerando 83-101 del regolamento della Commissione, il Consiglio ritiene che la posizione sul mercato e il profitto dell'industria comunitaria siano in declino, e che essa stia subendo un grave pregiudizio.

## J. PREGIUDIZIO CAUSATO DALLE IMPORTAZIONI IN DUMPING

(73) Nel considerando 104 e 105 del suo regolamento, la Commissione concludeva che gli effetti delle esportazioni dei singoli esportatori e quelli delle

importazioni coreane e giapponesi dovevano essere analizzati cumulativamente; nel considerando 106-120, inoltre, essa concludeva che, prese singolarmente, le importazioni in dumping di lettori di dischi compact originari del Giappone e della Corea devono essere ritenute causa di grave pregiudizio all'industria comunitaria.

a) **Cumulo**

(74) Numerosi esportatori coreani continuano a sostenere che gli effetti delle esportazioni coreane non dovrebbero essere cumulati con quelli delle esportazioni giapponesi. Dato che i lettori di dischi compact coreani e giapponesi si trovano in concorrenza fra di loro e con la produzione comunitaria, che il volume e le quote di mercato delle esportazioni coreane non sono trascurabili, nonché per gli altri motivi di cui al considerando 105 del regolamento della Commissione, il Consiglio conferma le conclusioni della Commissione al riguardo.

(75) Numerosi esportatori continuano a sostenere che la Commissione non ha dimostrato il pregiudizio specifico causato dalle importazioni in dumping dei singoli esportatori. Tuttavia, il Consiglio non può accettare tale argomentazione. In linea con la sua posizione nei casi precedenti e con la giurisprudenza della Corte di giustizia, il Consiglio ritiene che gli effetti nocivi delle importazioni in dumping dei singoli esportatori debbano essere valutati complessivamente.

b) **Prezzi di dumping, quote di mercato e redditività**

(76) La Commissione non ha ricevuto nuove argomentazioni che contestassero le sue conclusioni riguardo al nesso esistente tra i prezzi di dumping, le quote di mercato e la redditività dell'industria comunitaria.

c) **Altri fattori**

(77) Un esportatore continua a sostenere che l'industria comunitaria ha preso decisioni commerciali sbagliate quando ha ridotto i suoi prezzi di mercato al di sotto dei costi ed ha accumulato scorte nettamente superiori a quelle dei suoi concorrenti giapponesi.

(78) La politica dell'industria comunitaria in materia di prezzi tendeva a difendere le sue quote di mercato contro la pressione sui prezzi provocata dalle importazioni in dumping. Pertanto, non si può parlare di decisioni commerciali sbagliate. Per quanto riguarda le scorte, l'industria comunitaria sostiene che si sono accumulate scorte più ingenti dopo l'inizio delle esportazioni giapponesi in dumping, e quindi a causa della loro incidenza sulle vendite e sulle quote di mercato dell'industria comunitaria. Di conseguenza, l'accumularsi delle scorte non può essere imputato a decisioni sbagliate.

(79) Alcuni esportatori hanno sostenuto che le perdite subite dall'industria comunitaria a livello di quota di mercato sono dovute alla tendenza rilevata fra i consumatori a comprare impianti hi-fi, compresi i lettori di dischi compact, in un blocco unico, purché esso presenti tutte le caratteristiche richieste e le funzioni necessarie per un impianto sonoro. Un'alta percentuale di consumatori compra singoli elementi hi-fi della marca già in suo possesso, anche se non necessariamente acquista in una volta tutta una serie di apparecchi. Di conseguenza, si sostiene che la quota di mercato dei lettori di dischi compact tenderà a raggiungere quella degli altri apparecchi hi-fi e che la quota di mercato dell'industria comunitaria per questi articoli dovrebbe essere ridotta, a vantaggio dei produttori fortemente presenti per tutta la gamma.

(80) Uno degli esportatori ha affermato che la pressione sui prezzi giapponesi all'esportazione non è dovuta al dumping, ma ai costi di produzione più bassi per i lettori di dischi compact; a riprova di quanto affermava, l'esportatore ha addotto che il calo dei suoi costi di produzione è stato superiore al calo dei suoi prezzi all'esportazione.

(81) Per quanto riguarda la argomentazioni inerenti all'andamento dei prezzi e al comportamento dei consumatori, è evidente che, in un mercato complesso come il mercato comunitario dei lettori di dischi compact, il livello generale dei prezzi può scendere rapidamente per motivi diversi dal dumping (considerando 83 del regolamento della Commissione) e che l'andamento delle quote di mercato è dovuto a complesse considerazioni relative ai consumatori, e non necessariamente circoscritte ai prezzi (considerando 108 del regolamento della Commissione).

(82) Tuttavia, si tratta di determinare se il normale andamento del mercato sia stato influenzato dalle pratiche di dumping degli esportatori giapponesi e coreani in modo tale da causare un pregiudizio all'industria comunitaria. Le risultanze dell'inchiesta della Commissione al riguardo dimostrano che esiste una precisa corrispondenza tra l'incremento delle esportazioni in dumping e la diminuzione della quota di mercato, dello sfruttamento del potenziale e della redditività dell'industria comunitaria.

(83) Inoltre, per quanto riguarda l'andamento dei prezzi, la Commissione ha accertato, in base agli elementi di prova forniti dall'industria comunitaria, che nel periodo aprile-maggio 1986 i prezzi dei modelli giapponesi hanno subito un calo più rapido dei prezzi medi dei modelli comunitari. L'industria comunitaria ha parzialmente reagito alla perdita delle sue quote di mercato diminuendo i propri prezzi; nella maggior parte dei casi, ciò ha fatto sì

che i prezzi di vendita fossero inferiori ai costi di produzione, il che ha causato perdite. Non sono stati forniti né elementi di prova né argomenti per contestare questa conclusione.

(84) Il Consiglio ritiene altresì che, nel caso in oggetto, il nesso esistente tra i prezzi all'esportazione e i costi di produzione specifici di un singolo esportatore non costituisca una prova sufficiente dei motivi che hanno causato la depressione generale dei prezzi di cui sopra. Per di più, neanche le prove fornite dall'esportatore spiegano il rapido ribasso dei prezzi all'esportazione giapponesi nell'aprile-maggio 1986.

d) **Conclusione**

(85) Il Consiglio ritiene che, anche ammettendo che l'industria comunitaria attraversi difficoltà attribuibili in parte a cause diverse dal dumping, i problemi dovuti alle importazioni in dumping, prese singolarmente, costituiscono un grave pregiudizio.

(86) Concludendo, il Consiglio conferma le risultanze della Commissione secondo le quali il volume delle importazioni in dumping, la loro penetrazione sul mercato e i prezzi di vendita nelle Comunità dei lettori di dischi compact oggetto del dumping hanno causato un grave pregiudizio all'industria comunitaria.

## K. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

(87) Negli accertamenti preliminari, la Commissione aveva considerato l'interesse generale della Comunità, nonché gli interessi dell'industria comunitaria dei lettori di dischi compact, dei consumatori, degli utilizzatori finali e di altre industrie e attività collegate quali produttori di dischi compact, musicisti, artisti, ecc. Per i motivi esposti nei considerando 121-137 del regolamento della Commissione, quest'ultima concludeva che, tutto sommato, era nell'interesse comunitario tutelare l'industria della Comunità.

(88) Oltre alle risultanze della Commissione riguardo all'interesse dei consumatori di cui ai considerando 134-136 del regolamento delle Commissione, gli elementi di prova di cui dispone la Commissione confermano che l'istituzione di dazi non avrebbe un'incidenza negativa sulla gamma e sui prezzi dei lettori di dischi compact offerti ai consumatori, tanto più che almeno otto delle imprese giapponesi che hanno collaborato all'inchiesta e che, durante il periodo oggetto dell'inchiesta, rappresentavano 1'89,95 % delle esportazioni globali di tutte le società giapponesi che hanno collaborato, hanno già iniziato a produrre lettori di dischi compact nei loro stabilimenti sul territorio comunitario oppure hanno annunciato la loro intenzione di farlo.

(89) Non sono stati presentati nuovi argomenti riguardo all'interesse della Comunità. Pertanto, per i motivi summenzionati e per quelli esposti nei considerando 121-137 del regolamento della Commissione, il Consiglio conclude che l'interesse della Comunità impone di eliminare il pregiudizio dovuto al dumping e di tutelare l'industria comunitaria contro le importazioni in dumping di lettori di dischi compact originari del Giappone e della Corea.

## L. DAZIO

a) **Aliquote del dazio**

(90) Al fine di eliminare il pregiudizio subito dai produttori comunitari, il dazio dovrebbe essere tale da permettere di sopprimere le perdite e garantire loro un reddito sufficiente sulle vendite, consentendo di aumentare sostanzialmente i prezzi di vendita dei lettori di dischi compact di loro fabbricazione senza perdere, e forse riconquistando, le loro quote di mercato comunitario.

i) *Metodo di calcolo*

(91) Il metodo di calcolo è già stato illustrato nei considerando 140-149 del regolamento della Commissione. Alla luce delle osservazioni inviate dalle parti interessate, sono stati modificati tre elementi. In primo luogo, visto che i produttori comunitari affermano che, per operare in condizioni di normale concorrenza tenendo conto di tutti i fattori economici pertinenti, è necessario un ricavato sulle vendite del 15 %, visti inoltre gli elementi addotti a riprova di tale affermazione e l'assenza di solide argomentazioni degli esportatori, si è deciso di stabilire come appropriato un ricavato sulle vendite del 12 %. In secondo luogo, i calcoli che, ai fini del dazio provvisorio, erano circoscritti alle vendite OEM e al mercato tedesco per le vendite con il marchio commerciale del produttore, sono stati estesi alle vendite con il marchio commerciale sui mercati francese e britannico. In terzo luogo, su richiesta debitamente giustificata di un esportatore, la Commissione ha accettato di aumentare i suoi prezzi all'esportazione ai distributori indipendenti di importi reali, anziché del tasso medio del 25,86 % applicato agli altri esportatori.

ii) *Argomentazioni dell'industria comunitaria*

(92) L'industria comunitaria ha sostenuto che, per sopprimere il pregiudizio, è sufficiente eliminare le perdite e ripristinare la redditività. Nel calcolare l'importo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio, occorre tener conto della necessaria riconquista delle quote di mercato perdute e delle indispensabili spese a livello di ricerca e sviluppo, pubblicità, distribuzione e investimenti. L'industria comunitaria chiede pertanto che il ricavato sulle sue vendite venga portato al 25 %.

(93) Il Consiglio ammette che, quando sono state perdute quote di mercato dell'entità di quelle perdute dall'industria comunitaria dei lettori di dischi compact, allo scopo di eliminare il pregiudizio potrebbe essere opportuno prendere in considerazione le spese supplementari necessarie a tale industria per riconquistare le quote di mercato in questione. Tuttavia, date le circonstanze particolari dell'attuale procedura e il mercato comunitario dei lettori di dischi compact, si è deciso che tale richiesta non poteva essere accettata, principalmente per due motivi : in primo luogo, l'industria comunitaria non ha fornito alla Commissione dati quantitativi esaurienti riguardo a dette spese complementari. In secondo luogo, il livello di pregiudizio accertato per l'industria comunitaria dei lettori di dischi compact è estremamente elevato. Di conseguenza, per quasi tutti gli esportatori principali, i calcoli effettuati dimostrano che l'importo dei dazi deve essere pari ai margini di dumping riscontrati. Maggiorare ulteriormente il ricavato sulle vendite dell'industria comunitaria danneggerebbe soltanto alcuni piccoli produttori che detengono settori specializzati del mercato e causano un pregiudizio limitato. Di conseguenza, non può essere dato per certo che detta maggiorazione farebbe aumentare le quote di mercato dell'industria comunitaria.

iii) *Argomentazioni degli esportatori*

(94) Numerosi esportatori hanno dichiarato che, dato che tutti o quasi i loro modelli di lettori di dischi compact erano venduti a prezzi superiori a quelli dei modelli comunitari paragonabili, le loro vendite non causavano alcun pregiudizio all'industria comunitaria.

(95) Per valutare la fondatezza di tali dichiarazioni, il Consiglio ha esaminato le risultanze e le conclusioni della Commissione in merito al nesso esistente tra i prezzi dei modelli di lettori di dischi compact importati e i prezzi e le quote di mercato dell'industria comunitaria.

(96) Nel considerando 11 del suo regolamento, la Commissione stabilisce che tutti i modelli di lettori di dischi compact « stand-alone » sono praticamente intercambiabili dal punto di vista del consumatore. Dai considerando 91, 92 e 143-145 risulta che, secondo la Commissione, detta intercambiabilità raggiunge il massimo grado quando le caratteristiche fisiche dei modelli in questione sono sufficientemente simili. In altri termini, la Commissione ha ritenuto che gli effetti pregiudizievoli delle importazioni in dumping di un singolo modello di lettore di dischi compact riguardino principalmente il modello o i modelli comunitari più simili, con i quali il modello importato è in diretta concorrenza dal punto di vista del consumatore. Inoltre, nei considerando 108, 109, 115 e 116 del regolamento suddetto, la Commissione ha stabilito l'esistenza di un nesso tra i prezzi e le quote di mercato dei modelli direttamente competitivi, nonché la necessità per l'industria comunitaria di tutelare le sue quote di mercato, non soltanto contro le sottoquotazioni ma anche contro un ribasso generale dei prezzi dei modelli direttamente competitivi. Il Consiglio ha ritenuto che gli esportatori di cui al considerando 94 non abbiano presentato argomentazioni o elementi di prova in grado di modificare le risultanze e le conclusioni della Commissione. Di conseguenza, la richiesta deve essere respinta in quanto non tiene conto di tali considerazioni.

(97) Numerosi esportatori hanno contestato l'elenco di modelli in diretta concorrenza compilato dall'esperto di cui al considerando 92 del regolamento della Commissione. Dopo l'istituzione dei dazi provvisori sono stati proposti nuovi criteri e/o una nuova ponderazione, dei criteri utilizzati dall'esperto e, in alcuni casi, dopo che la Commissione aveva manifestato la propria intenzione di prendere misure definitive a norma dell'articolo 7, paragrafo 4 del regolamento (CEE) n. 2423/88, sono stati presentati elenchi diversi di modelli.

(98) In primo luogo, la Commissione ricorda che l'esperto è stato scelto di concerto con tutti gli esportatori interessati, in secondo luogo che egli ha effettuato il raffronto dei modelli in base a criteri obiettivi successivamente applicati a tutte le società coinvolte nella presente procedura e, in terzo luogo, che agli esportatori interessati è stata data la possibilità di esprimere le loro osservazioni su detti criteri e sulla loro ponderazione, e che si è tenuto conto di tali osservazioni. Dato che confrontare i vari modelli è un'operazione complicata che presuppone l'intervento di un esperto esterno, ogniqualvolta sono stati proposti elenchi alternativi di modelli la Commissione ha prima calcolato la loro incidenza sul livello del dazio per l'esportatore interessato. Se dal confronto effettuato dalla Commissione risultava un livello di pregiudizio superiore al margine di dumping stabilito per un dato esportatore, e se si otteneva lo stesso risultato effettuando il calcolo in base al confronto tra modelli proposto da quest'ultimo, la Commissione non ha ritenuto opportuno accertare la fondatezza della richiesta specifica. Solo in un caso una richiesta di tal genere poteva incidere sull'aliquota del dazio. La richiesta, però, è stata respinta poiché l'esportatore interessato proponeva una ponderazione alternativa dei criteri utilizzati dall'esperto senza giustificarla debitamente alla Commissione.

(99) Infine, alcuni esportatori hanno dichiarato che, nel calcolare l'importo del dazio necessario per abolire il pregiudizio, occorreva operare determinati adeguamenti per tener conto delle differenze tra le caratteristiche fisiche dei modelli comunitari e di quelli importati.

(100) Anzitutto, si è tenuto presente che questi elenchi di modelli erano stati compilati in base ai criteri generali e alla ponderazione applicati dall'esperto. Di conseguenza, per quanto riguarda gli esportatori che hanno esportato molti modelli nella Comunità, anche se esistevano differenze fisiche di rilievo tra i modelli confrontati, non sono stati forniti elementi sufficienti per dimostrare che il metodo generale applicato conduceva, in media, ad una sopravvalutazione o ad una sottovalutazione significativa delle caratteristiche e della qualità dei loro modelli. Inoltre, il metodo applicato dalla Commissione presuppone che, per ripercuotersi sul dazio risultante, gli adeguamenti dovrebbero essere attuati sui prezzi di vendita dei modelli importati. Una modifica dei prezzi in questo senso inciderebbe soltanto sulla base di calcolo dell'incremento percentuale di cui al considerando 145 del regolamento della Commissione. La differenza sarebbe minima e, certamente non tale da modificare il livello risultante dei dazi per tutti gli esportatori menzionati nel considerando 105 e 106. Per di più, per gli esportatori che hanno proposto un raffronto alternativo dei modelli — tranne quello di cui al considerando 98 — il calcolo effettuato dalla Commissione in base al raffronto tra i modelli da essi proposto ha dato un risultato superiore al loro margine di dumping.

(101) Gli elementi di prova disponibili per le tre società di cui ai considerando 50 e 51 non sono sufficienti per consentire un calcolo specifico dell'importo del dazio necessario onde eliminare il pregiudizio. Pertanto, si è ritenuto opportuno stabilire, per questi esportatori, un dazio pari al livello del margine di dumping.

b) **Conclusioni**

(102) Il Consiglio conclude che, in base al metodo per il calcolo della soglia di pregiudizio di cui ai considerando 145-148 del regolamento della Commissione e per i motivi summenzionati, è opportuno istituire un dazio pari al margine di dumping per tutti gli esportatori di cui ai considerando 48 e 50, fatta eccezione per la TEAC, la Lux Corporation/Alpine Electronics Inc. e la Marantz Japan Inc.

(103) Il dazio per la TEAC dovrebbe essere pari alla soglia del pregiudizio. L'importo del dazio stabilito per la Lux Corporation, per l'Alpine Electronics Inc., e per la Marantz Japan Inc., era de minimis, e pertanto non giustifica l'adozione di misure di salvaguardia.

(104) Per le altre società che non hanno risposto al questionario della Commissione né si sono altrimenti manifestate, oppure che hanno rifiutato l'accesso a tutte le informazioni ritenute necessarie per il controllo dei loro registri, il Consiglio ritiene opportuno istituire il dazio massimo calcolato, vale a dire il 32 % per i prodotti originari del Giappone e il 26,11 % per quelli originari della Corea. Infatti, si premierebbe la mancata collaborazione se i dazi applicati a questi produttori/esportatori fossero inferiori al massimo dazio antidumping fissato.

(105) Il dazio dovrebbe applicarsi a tutti i lettori di dischi compact definiti al considerando 8, originari del Giappone e della Corea.

## M. IMPEGNI

(106) Numerosi esportatori hanno offerto impegni in materia di prezzi. Ciononostante, dato il numero di questi esportatori, il numero di modelli da essi esportati, il numero delle possibili caratteristiche del prodotto interessato e il frequente rinnovo dei modelli, si è ritenuto che un impegno di tal genere sarebbe di difficile applicazione e che controllarlo richiederebbe mezzi ingenti. Tali impegni sono stati pertanto respinti, previa consultazione del comitato consultivo.

## N. RISCOSSIONE DEI DAZI PROVVISORI

(107) Dati i margini di dumping stabiliti e la gravità del pregiudizio causato all'industria comunitaria, il Consiglio ritiene necessario riscuotere definitivamente, a concorrenza del dazio istituito definitivamente, gli importi riscossi a titolo di dazi antidumping provvisori,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

*Articolo 1*

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di taluni lettori di dischi compact di cui al codice Taric 8519 99 10*10 (1), vale a dire gli apparecchi di riproduzione del suono « stand-alone » con un sistema di lettura ottica laser e con dimensioni esterne di almeno 216 × 45 × 150 mm, nei quali è possibile inserire un numero massimo di dieci dischi compact, compresi gli apparecchi di riproduzione del suono che possono essere incorporati in un sistema rack, a condizione che possano funzionare autonomamente con alimentazione e comandi indipendenti, a corrente alternata di 110-120-220-240 V, esclusi gli apparecchi funzionanti con un'alimentazione a corrente continua pari o inferiore a 12 V, originari del Giappone e della Repubblica di Corea.

2. L'aliquota del dazio è pari rispettivamente al 32 % per i prodotti originari del Giappone (codice supplementare Taric: 8279) e al 26,1 % per i prodotti originari della Corea (codice supplementare Taric: 8285) del prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, salvo le importazioni dei prodotti di cui al paragrafo 1, fabbricati o esportati dalle seguenti società, alle quali si applicano le seguenti aliquote del dazio:

(1) Si tratta del codice Taric applicabile alla data di entrata in vigore del presente regolamento.

| *Esportatori giapponesi:* | *Aliquota del dazio %* | *Codice supplementare Taric* |
|---|---|---|
| — Nippon Columbia Co. Ltd (Denon), Tokio: | 17,0 | 8267 |
| — Funai Electric Trading Co. Ltd, Osaka: | 8,9 | 8268 |
| — Kenwood Corporation, Tokio: | 23,3 | 8269 |
| — Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaka: | 26,3 | 8270 |
| — Onkyo Corporation, Osaka: | 8,5 | 8271 |
| — Pioneer Electronic Corporation, Tokio: | 26,3 | 8272 |
| — Sanyo Electric Co. Ltd, Osaka: | 26,5 | 8273 |
| — Sony Corporation, Tokio: | 10,1 | 8274 |
| — Teac Corporation, Tokio: | 12,7 | 8275 |
| — Victor Company of Japan (JVC), Tokio: | 17,9 | 8276 |
| — Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu: | 27,5 | 8277 |
| — Sharp Corporation, Osaka: | 32,0 | 8280 |
| — Toshiba Corporation, Tokio: | 31,0 | 8287 |
| — Chou-Denki Co. Ltd, Saitama: | 17,8 | 8288 |
| — *Esportatori coreani:* | | |
| — Inkel Corporation, Seul: | 14,4 | 8281 |
| — Gold star: | 26,1 | 8282 |
| — Samsung Electronics Co. Ltd, Seul: | 10,7 | 8283 |
| — Haitai Electronics Co. Ltd, Seul: | 19,4 | 8284 |

del prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto.

Quando i prodotti vengono esportati da una società diversa dal produttore, si applica l'aliquota del dazio relativa a quest'ultimo.

3. Il dazio non si applica alle importazioni dei prodotti di cui al paragrafo 1 fabbricati dalla Lux Corporation, Tokio, dalla Alpine Electronics Inc., Tokio e dalla Marantz Japan Inc., Tokio (codice supplementare Taric: 8278).

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

*Articolo 2*

Gli importi riscossi o depositati a titolo di dazio antidumping provvisorio a norma del regolamento (CEE) n. 2140/89 vengono riscossi secondo le aliquote del dazio definitivamente istituito, quando quest'ultimo è inferiore al dazio antidumping provvisorio e, in tutti gli altri casi, secondo le aliquote del dazio provvisorio. Gli importi depositati non coperti dalle aliquote del dazio definitivamente istituito vengono liberati.

*Articolo 3*

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

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

Fatto a Bruxelles, addì 16 gennaio 1990.

*Per il Consiglio*

*Il Presidente*

M. O'KENNEDY