I

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

REGOLAMENTO (CE) N. 2380/95 DEL CONSIGLIO

del 2 ottobre 1995

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di fotocopiatrici a carta comune originarie del Giappone

IL CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA,

visto il trattato che istituisce la Comunità europea,

visto il regolamento (CE) n. 3283/94 del Consiglio, del 22 dicembre 1994, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping da parte di paesi non membri della Comunità europea [1], in particolare l'articolo 23,

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 [2], in particolare gli articoli 12, 14 e 15,

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

considerando quanto segue :

A. PROCEDIMENTO

(1) Il 2 agosto 1985 la Commissione ha annunciato l'apertura di un procedimento antidumping relativo alle importazioni di apparecchi di fotocopia originari del Giappone [3]. Il 26 agosto 1986 è stato istituito un dazio antidumping provvisorio con il regolamento (CEE) n. 2640/86 della Commissione [4]. Il 24 febbraio 1987, con il regolamento (CEE) n. 535/87 [5], il Consiglio ha istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di fotocopiatrici a carta comune (in appresso, per brevità, « FCC ») originarie del Giappone. Alla stessa data è stato accettato un impegno offerto da un esportatore, Kyocera, che aveva cessato di produrre FCC, con il quale la società si impegnava ad avvertire la Commissione con un anticipo sufficiente qualora avesse deciso di effettuare nuovamente esportazioni nella Comunità [6].

(2) Dopo l'istituzione di queste misure sono state avviate numerose inchieste a norma dell'articolo 13, paragrafo 10 del regolamento (CEE) n. 2423/88 riguardo alla produzione oppure all'assemblaggio di FCC da parte di esportatori giapponesi nella Comunità. In seguito a queste inchieste la Commissione ha accettato gli impegni presentati dagli esportatori nei casi in cui era stato inizialmente accertato che i rispettivi modelli di FCC prodotte o assemblate nella Comunità avevano, in media ponderata, un valore di parti o di materiali di origine giapponese superiore al 60 % del valore complessivo di tutte le parti o materiali [7].

(3) Dopo la pubblicazione, nell'agosto 1991, dell'avviso [8] di imminente scadenza delle misure in vigore relative alle importazioni dal Giappone, la Commissione ha ricevuto una domanda di riesame presentata dal Comitee of European Copier Manufacturers (CECOM), assertivamente per conto dei produttori che effettuavano una parte notevole della produzione comunitaria complessiva di FCC. La domanda di riesame era limitata alle macchine che possono operare ad una velocità massima di 75 copie al minuto di formato A4. A norma dell'arti-

[1] GU n. L 349 del 31. 12. 1994, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 1251/95 (GU n. L 122 del 2. 6. 1995, pag. 1).
[2] GU n. L 209 del 2. 8. 1988, pag. 1. Regolamento modificato da ultimo dal regolamento (CE) n. 522/94 (GU n. L 66 del 10. 3. 1994, pag. 10).
[3] GU n. C 194 del 2. 8. 1985, pag. 5.
[4] GU n. L 239 del 26. 8. 1986, pag. 5.
[5] GU n. L 54 del 24. 2. 1987, pag. 12.
[6] Decisione 87/135/CEE della Commissione (GU n. L 54 del 24. 2. 1987, pag. 36).
[7] Vedi regolamento (CEE) n. 3205/88 del Consiglio (GU n. L 284 del 19. 10. 1988, pag. 36); decisione 88/519/CEE della Commissione (GU n. L 284 del 19. 10. 1988, pag. 60); decisione 88/638/CEE della Commissione (GU n. L 355 del 23. 12. 1988, pag. 66); regolamento (CEE) n. 4017/88 del Consiglio (GU n. L 355 del 23. 12. 1988, pag. 1); decisione 89/116/CEE della Commissione (GU n. L 43 del 15. 2. 1989, pag. 54); regolamento (CEE) n. 359/89 del Consiglio (GU n. L 43 del 15. 2. 1989, pag. 1); decisione 89/309/CEE della Commissione (GU n. L 126 del 9. 5. 1989, pag. 38); decisione 90/47/CEE della Commissione (GU n. L 34 del 6. 2. 1990, pag. 28).
[8] GU n. C 222 del 27. 8. 1991, pag. 2.

colo 15, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88 la domanda conteneva elementi di prova che dimostravano che la scadenza delle misure antidumping in vigore avrebbe provocato nuovamente un pregiudizio o una minaccia di pregiudizio. La domanda di riesame riguardava anche gli impegni offerti a norma dell'articolo 13, paragrafo 10 del regolamento (CEE) n. 2423/88.

Il 16 luglio 1992 il CECOM ha chiesto che nel riesame fossero inserite anche le FCC che possono funzionare ad una velocità superiore a 75 copie al minuto di formato. A4. Tale domanda supplementare conteneva elementi di prova per dimostrare che tali FCC originarie del Giappone erano oggetto di dumping e che, di conseguenza, provocavano pregiudizio all'industria comunitaria.

(4) Il 14 agosto 1992, con un avviso pubblicato nella *Gazzetta ufficiale delle Comunità europee* [1], la Commissione ha annunciato l'apertura di un'inchiesta di riesame ai sensi degli articoli 14 e 15 del regolamento (CEE) n. 2423/88.

(5) La Commissione ha informato gli esportatori e gli importatori notoriamente interessati, i rappresentanti del paese esportatore e i produttori noti nella Comunità e ha dato alle parti direttamente interessate la possibilità di comunicare osservazioni scritte e di chiedere di essere sentite.

(6) Tutti i produttori denunzianti nella Comunità hanno risposto a un questionario e hanno comunicato informazioni scritte. Alcune informazioni sono state inoltre ricevute dalla Kodak Ltd, Hemel Hempstead, Regno Unito. Quasi tutti gli esportatori, con i rispettivi importatori collegati e le unità di produzione nella Comunità, hanno risposto al questionario e hanno comunicato osservazioni scritte. L'unico esportatore giapponese noto che non ha risposto al questionario è la Sanyo Electric Co., Osaka. Altre due società giapponesi, Kyocera Corp., Kyoto e Fuji Xerox Co., Tokyo hanno dichiarato di non aver esportato FCC nella Comunità nel periodo dell'inchiesta relativo al riesame. La Kyocera Corp. ha dichiarato di aver cessato la produzione di FCC nel 1986 e ha chiesto di essere esonerata dall'impegno di informare la Commissione con un sufficiente anticipo qualora dovesse nuovamente effettuare esportazioni nella Comunità [2]. Ha inoltre risposto al questionario una impresa commerciale giapponese, la Mitsui Co. Ltd, Tokyo. Hanno inoltre risposto al questionario e hanno comunicato osservazioni scritte tre importatori indipendenti, Agfa Gevaert NV, Mortsel, Belgio, Infotech Europe BV, 's-Hertogenbosch, Paesi Bassi e Lanier Europe BV, Sassenheim, Paesi Bassi. Tutte le parti che ne hanno fatto richiesta sono state sentite.

(7) La Commissione ha chiesto e verificato tutte le informazioni ritenute necessarie ai fini delle conclusioni e ha visitato le sedi delle seguenti società:

— *produttori denunzianti nella Comunità:*

  — Océ Nederland BV, con sede e stabilimento a Venlo, Paesi Bassi,

  — Olivetti-Canon Industriale SpA, con sede e stabilimento a Ivrea, Italia,

  — Rank Xerox Ltd con sede a Marlow, Regno Unito, e stabilimenti a Mitcheldean, Regno Unito, Venray, Paesi Bassi, e Lille, Francia;

— *produttori/esportatori giapponesi:*

  — Canon Inc., Tokyo,

  — Copyer Co. Ltd, Tokyo,

  — Konica Corp., Tokyo,

  — Matsushita Electric Industrial Corp., Osaka,

  — Minolta Camera Co. Ltd (la regione sociale è stata successivamente modificata in Minolta Co. Ltd), Osaka,

  — Mita Industrial Co., Osaka,

  — Ricoh Co. Ltd, Tokyo,

  — Sharp Corp., Osaka,

  — Toshiba Corp., Tokyo;

— *importatori collegati nella Comunità:*

  — Canon Deutschland GmbH, Neuss, Germania,

  — Canon France SA, Le Blanc Mesnil, Francia,

  — Canon (UK) Ltd, Wallington, Regno Unito,

  — Develop Dr. Eisbein GmbH & Co., Gerlingen, Germania,

  — Gestetner Holdings PLC, London, Regno Unito,

  — Konica Bureautique SA, Nanterre, Francia,

  — Konica Business Machines International GmbH, Hamburg, Germania,

  — Matsushita Business Machines (Europe) GmbH, Neumünster, Germania,

  — Minolta France SA, Carrières-sur-Seine, Francia,

[1] GU n. C 207 del 14. 8. 1992, pag. 16.
[2] Vedi punto 1, nota [6].

— Minolta GmbH Business Equipment Operation, Langenhagen, Germania,
— Minolta Italia s.r.l., Buccinasco, Italia,
— Minolta UK Ltd, Milton Keynes, Regno Unito,
— Mita Deutschland GmbH, Steinbach,Germania,
— Mita Europe BV, Hoofddorp, Paesi Bassi,
— Mita Italia SpA, Agrate, Italia,
— NRG Italia SpA, Milano, Italia,
— NRG-Nashua France SA, Créteil, Francia,
— Panasonic Deutschland GmbH, Hamburg, Germania,
— Panasonic Europe Ltd, Uxbridge, Regno Unito,
— Panasonic Italia SpA, Milano, Italia,
— Panasonic UK Ltd, Bracknell, Regno Unito,
— Ricoh Deutschland GmbH, Eschborn, Germania,
— Ricoh Europe BV, Amstelveen, Paesi Bassi,
— Ricoh France SA, Neuilly-sur-Seine, Francia,
— Ricoh Italia SpA, Verona, Italia,
— Selex Europe BV, Amstelveen, Paesi Bassi,
— Selex Italia SpA, Milano, Italia,
— Selex (UK) Ltd, Croydon, Regno Unito,
— Sharp Electronics (Europe) GmbH, Hamburg, Germania,
— Sharp Electronics (UK) Ltd, Manchester, Regno Unito,
— Toshiba Europa GmbH, Neuss, Germania,
— Toshiba Informationssysteme (Deutschland) GmbH, Neuss, Germania,
— Toshiba Information Systems (UK) Ltd, Weybridge, Regno Unito,
— Toshiba Systèmes (France) SA, Puteaux, Francia ;

— *importatori indipendenti nella Comunità :*

— Agfa Gevaert NV, Mortsel, Belgio.

(8) L'inchiesta relativa alle pratiche di dumping riguardava il periodo compreso tra il 1° luglio 1991 e il 30 giugno 1992 (periodo dell'inchiesta).

(9) A causa dell'eccezionale complessità di numerose questioni giuridiche, tecniche e politiche affrontate durante l'inchiesta e del volume notevole di dati e di osservazioni ricevute dalle parti interessate, a causa dei quali è stato necessario prorogare i termini, l'inchiesta ha superato in misura significativa il periodo di un anno raccomandato nell'articolo 7, paragrafo 9, lettera a), del regolamento (CEE) n. 2423/88. Per motivi analoghi la Commissione ha potuto avviare la presente inchiesta di riesame soltanto sei mesi dopo la fine del periodo di cinque anni nel quale sono state applicate le misure istituite inizialmente, che sono scadute il 24 febbraio 1992. A norma dell'articolo 15, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88, le misure originali sono rimaste in vigore per tutto il periodo dell'inchiesta.

(10) Tutte le parti interessate sono state informate dei fatti e delle considerazioni principali in base ai quali si intendeva raccomandare l'istituzione di misure definitive. È stato fissato un termine entro il quale le parti potevano presentare osservazioni sui fatti comunicati.

B. PRODOTTO IN ESAME E PRODOTTO SIMILE

1. Prodotto in esame

(11) A norma dell'articolo 7, paragrafo 9, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2423/88, il procedimento antidumping avviato il 2 agosto 1985 riguardo alle importazioni di apparecchi di fotocopia originari del Giappone continua fino alla scadenza, all'abrogazione o all'estinzione delle misure. I prodotti oggetto del procedimento rimangono quindi invariati. I prodotti erano stati definiti come « apparecchi di fotocopia a sistema ottico, costituiti da quattro elementi di base, ovvero trattamento dell'immagine, fotosupporto o fotosviluppo, dispositivo di trasferimento o fissaggio e sistema di trasporto della carta » (1), denominati brevemente « fotocopiatrice a carta comune (FCC) » (2).

(12) Le fotocopiatrici in questione utilizzano carta comune invece di carta patinata. Per gli utilizzi normali le FCC hanno ora sostituito quasi interamente le macchine che utilizzano carta patinata. Mentre queste ultime utilizzano un procedimento diretto per trasferire l'immagine di un documento originale su un foglio di carta trattato chimicamente, le fotocopiatrici sono basate su un procedimento indiretto, in cui il sistema ottico (comprendente essenzialmente una sorgente di luce, un condensatore, lenti, riflettori, prismi oppure un sistema di fibre ottiche) proietta l'immagine del documento originale su una superficie fotosensibile (generalmente un cilindro o una lastra). L'immagine è quindi sviluppata (frequentemente con una polvere colorante), trasferita su carta comune (normalmente con un campo elettrostatico) e ivi fissata (a caldo oppure per contatto). Le fotocopiatrici a carta patinata oppure a processo diretto, classificate al codice NC 9009 11 00, sono pertanto un prodotto diverso dalle fotocopiatrici oggetto del presente procedimento.

Le FCC sono spesso costituite di diversi moduli separati, che sono assemblati presso la sede del cliente. In tali casi tutti i moduli sono parte della fotocopiatrice, indipendentemente dal fatto che siano stati importati insieme o separatamente, a meno che non possono essere considerati come opzioni e quindi non compresi nella configurazione standard della fotocopiatrice.

(1) Vedi punto 1, nota (3).
(2) Punto 1 del regolamento (CEE) n. 2640/86, vedi punto 1, nota (4), del presente regolamento.

(13) Dalla descrizione del prodotto di cui sopra si rileva che le fotocopiatrici digitali (in bianco e nero oppure a colori) non appartengono ai prodotti oggetto del procedimento. Anche se lo scanner utilizzato dalle fotocopiatrici digitali per leggere il documento originale potrebbe essere considerato un sistema ottico, le fotocopiatrici di questo tipo, invece di proiettare l'immagine su una superficie fotosensibile, ricompongono l'immagine originale, dopo che è stata trasformata dall'unità per l'elaborazione digitale, in un'immagine nuova, eventualmente con modifiche rispetto all'immagine originale. La nuova immagine è trasferita con un laser su una superficie fotosensibile. Quando sono collegate ad elaboratori elettronici, le fotocopiatrici digitali possono funzionare anche senza l'input di un documento originale.

2. Prodotto oggetto dell'inchiesta

(14) L'inchiesta di riesame può riguardare tutti i prodotti oggetto del procedimento. Ai fini del presente riesame non è stato tuttavia considerato necessario esaminare numerosi tipi di prodotti ai quali già non si applicavano le misure originali e che l'industria comunitaria non ha chiesto di inserire nel riesame. Erano escluse dall'applicazione delle misure le copiatrici a colori, i letttori-stampatori di schede perforate e di microfilm, macchine che riproducono copie di dati proiettati su uno schermo o fotocopiatrici di dimensioni maggiori capaci di effettuare copie di formato uguale o superiore ad A2 da originali superiori ad A2 [1]. Di conseguenza sono inserite nell'inchiesta di riesame le FCC che riproducono soltanto alcuni colori per mettere in evidenza alcune parti di un documento e le FCC capaci di effettuare copie di formato A2 (ma non superiore) da originali di formato pari o superiore ad A2.

(15) Sono state inserite nell'inchiesta di riesame le FCC aventi una velocità superiore a 75 copie al minuto di formato A4, come ha chiesto l'industria comunitaria. Questi prodotti corrispondono alle FCC definite nella descrizione del prodotto del procedimento [2]. Queste FCC erano state escluse dall'applicazione delle misure unicamente per il fatto che al momento dell'inchiesta iniziale le macchine di cui ai segmenti 5 e 6 non erano importate dal Giappone e le macchine del segmento 6 non erano prodotte dall'industria comunitaria [3]. Nella domanda di riesame supplementare il CECOM ha presentato elementi di prova sufficienti per dimostrare che dopo l'inchiesta iniziale erano state importate dal Giappone a prezzi di dumping FCC del segmento 5, con un conseguente pregiudizio per l'industria comunitaria denunziante, che produceva nei segmenti adiacenti 4 e 6. Gli elementi di prova presentati giustificavano l'inserimento nell'inchiesta di riesame delle FCC con una capacità superiore a 75 copie al minuto di formato A4.

Alcuni esportatori ed importatori hanno presentato le loro osservazioni a questo proposito, contestando l'affermazione secondo la quale l'ambito di applicazione di un riesame a norma dell'articolo 15 per quanto riguarda i prodotti può comprendere tutti i prodotti che rientrano nella definizione elaborata ai fini del procedimento e hanno sostenuto che questo tipo di riesame deve essere limitato ai tipi di prodotto soggetti alle misure. Occorre tuttavia osservare che il design, la produzione e la commercializzazione di determinati tipi di prodotto si trasformano nel corso del tempo, con l'introduzione di nuovi tipi di prodotti che conservano comunque le caratteristiche essenziali. Per le fotocopiatrici, per esempio, sono stati introdotti sul mercato modelli più efficaci, di dimensioni maggiori e più rapidi, aventi tuttavia le stesse caratteristiche essenziali. Se la Commissione non potesse esaminare nuovi tipi dello stesso prodotto nel corso di un riesame avviato a norma dell'articolo 15, unicamente per il fatto che i nuovi modelli non erano ancora prodotti al momento dell'inchiesta originale, dovrebbe essere aperto un nuovo procedimento.

[1] Vedi la descrizione del prodotto dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento (CEE) n. 535/87.

[2] Il primo trattino dell'articolo 1, paragrafo 4 del regolamento (CEE) n. 535/87 si riferisce a questi prodotti come appartenenti ai « prodotti di cui al paragrafo 1 », ovvero « apparecchi di fotocopie a carta comune e sistema ottico ».

[3] La differenziazione tra i prodotti utilizzata ai fini del presente riesame corrisponde alla classificazione Dataquest, generalmente accettata, in vigore il 1° luglio 1992 :
— copiatrice personal sino a 12 copie al minuto, con funzioni minime ;
— segmento 1 : sino a 20 copie al minuto, con funzioni quali riduzione, ingrandimento, zoom ;
— segmento 2 : da 21 a 30 copie al minuto ;
— segmento 3 : da 31 a 44 copie al minuto ;
— segmento 4 : da 45 a 69 copie al minuto ;
— segmento 5 : da 70 a 90 copie al minuto ;
— segmento 6 : a partire da 91 copie al minuto.

Lo svolgimento di due procedimenti distinti per lo stesso prodotto originario dello stesso paese sarebbe illogico, contrario al sistema creato con il regolamento (CEE) n. 2423/88 e produrrebbe risultati contraddittori. Nel caso relativo alle FCC importate dal Giappone, il riesame delle misure in vigore a norma dell'articolo 15 è stato aperto e svolto anche ai sensi dell'articolo 14, in considerazione del fatto che l'articolo 15 deve ed effettivamente può essere letto unicamente in combinato disposto con l'articolo 14. A norma di detti articoli i riesami delle misure in vigore possono essere conclusi con la modifica delle misure stesse. Se, in seguito a un riesame, non fosse possibile modificare le misure in vigore applicandole a nuovi tipi dello stesso prodotto, sarebbe pregiudicata l'efficiacia delle misure stesse.

Diversi esportatori hanno inoltre osservato che la Commissione non aveva nuovamente consultato il comitato consultivo nel periodo compreso tra la presentazione della domanda supplementare del CECOM e l'apertura del riesame. Tuttavia il procedimento relativo alle importazioni di FCC dal Giappone comprende tutti i tipi di FCC, indipendentemente dalla velocità di copiatura e il comitato consultivo era stato debitamente sentito sulla proposta di base della Commissione di avviare un riesame relativo a questo procedimento a norma dell'articolo 15. In tale circostanza non sono stati esaminati i parametri precisi dell'inchiesta, ma i principali criteri erano chiaramente indicati nell'avviso di apertura e l'inserimento delle FCC con capacità superiore a 75 copie al minuto è stato successivamente discusso in sede di comitato consultivo in diverse circostanze prima dell'elaborazione di conclusioni sull'ambito di applicazione di eventuali misure. Le parti interessate hanno ampiamente esercitato i loro diritti procedurali e tutte le osservazioni da esse presentate nel corso dell'inchiesta sui tipi di prodotto soggetti all'inchiesta e ad eventuali misure sono state accuratamente esaminate prima dell'elaborazione di qualsiasi conclusione.

3. **Prodotto simile**

(16) Era necessario stabilire se le FCC vendute dai produttori e dagli esportatori giapponesi interessati sul mercato interno e nella Comunità costituissero un prodotto simile alle FCC vendute nella Comunità dall'industria comunitaria. Nel corso dell'inchiesta di riesame è stato stabilito che le caratteristiche tecniche di base (descritte nei punti 11 e 12) di tutte le FCC soggette all'inchiesta erano identiche oppure molto simili ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 12 del regolamento (CEE) n. 2423/88. Inoltre, in termini di applicazioni, le FCC classificate in segmenti contigui, e talvolta anche in quelli non direttamente confinanti, sono in concorrenza nei confronti degli stessi utilizzatori e devono pertanto essere considerate prodotti simili.

(17) Le FCC giapponesi del segmento 5, che nel periodo dell'inchiesta non erano prodotte dall'industria comunitaria, in base all'analisi su esposta sono state considerate prodotti simili ai modelli dei segmenti 4 e 6, prodotti dall'industria comunitaria. Un esportatore ha sostenuto che le FCC giapponesi del segmento 5 non erano in concorrenza con le FCC dei segmenti 4 e 6 prodotte dall'industria comunitaria, in base ad asserite differenze in termini di velocità e volume di copiatura e di utilizzazione. Nel corso dell'inchiesta è stato tuttavia accertato che i volumi mensili di copiatura effettivi delle FCC del segmento 4 dell'industria comunitaria erano frequentemente simili a quelli dei prodotti giapponesi del segmento 5. La velocità di copiatura di queste ultime macchine in molti casi, per esempio in applicazioni complesse quali la copia fronte-retro, non era sensibilmente superiore a quella delle macchine del segmento 4 prodotte dall'industria comunitaria. Riguardo all'utilizzazione non sono state riscontrate differenze fondamentali tra i modelli dell'industria comunitaria del segmento 4 e i modelli giapponesi del segmento 5. Per quanto riguarda le FCC del segmento 6 prodotte dall'industria comunitaria possono effettivamente essere più economiche di quelle giapponesi del segmento 5 quando sono utilizzate in reparti di riproduzione centralizzati con elevati volumi di copiatura. Non sono stati tuttavia presentati elementi di prova sufficienti per dimostrare che le FCC giapponesi del segmento 5 non possono essere utilizzate, anche se eventualmente in modo meno efficiente, per il trattamento di elevati volumi di copiatura, tanto centralizzate in un reparto di riproduzione quanto decentrate nei corridoi degli uffici. Gli acquirenti che hanno bisogno di un volume di copie che può essere considerato tra alto e molto alto dispongono quindi di un effettiva possibilità di scelta tra le FCC del segmento 5 e del segmento 6. Un altro esportatore giapponese ha inoltre presentato elementi di prova da cui si rileva che esisteva una concorrenza molto intensa, in particolare nel contesto dei grandi contratti, tra un sistema centralizzato, comprendente anche le FCC del segmento 6, offerto dall'industria comunitaria per soddisfare le esigenze di copiatura del cliente e un sistema decentrato, comprendente FCC dei segmenti 5 e 4, offerto dalle società giapponesi per soddisfare esattamente le stesse esigenze di copiatura. In questo senso la concorrenza tra le fotocopiatrici supera anche i segmenti contigui. Nel complesso le vendite di FCC del segmento 5 sono

nettamente aumentate almeno in parte a scapito delle vendite delle FCC dei segmenti 4 e 6, in quanto, in mancanza di modelli del segmento 5, gli acquirenti che avevano bisogno di un volume di copiatura significativo non avrebbero comunque riunciato ad acquistare una FCC e quindi avrebbero dovuto scegliere un modello del segmento 4 e del segmento 6.

Per quanto riguarda le FCC giapponesi del segmento 6, una società giapponese aveva già iniziato ad esportare un modello di questo tipo dal Giappone nella Comunità e ne aveva iniziato la commercializzazione durante il periodo dell'inchiesta relativa al riesame. Queste importazioni, alla luce di quanto precede, erano in concorrenza con le FCC dell'industria comunitaria dei segmenti 6 e 4.

(18) Le fotocopiatrici personal giapponesi, che sono le FCC di dimensioni più piccole disponibili sul mercato e che non erano prodotte dall'industria comunitaria nel periodo dell'inchiesta, dovrebbero essere considerate un prodotto simile alle FCC del segmento 1 prodotte dall'industria comunitaria. Questi due segmenti si sovrappongono in termini di velocità di copiatura e si differenziano unicamente per il fatto che le FCC del segmento 1 hanno un numero maggiore di funzioni, per esempio la possibilità di riduzione e di ingrandimento e talvolta hanno una maggiore capacità di volume di copiatura. Quando le differenze tecniche sono poco rilevanti, la scelta dei clienti dipende in gran parte dal prezzo.

C. INDUSTRIA COMUNITARIA

1. Introduzione

(19) Nella presente procedura era necessario accertare l'esistenza dell'industria comunitaria e stabilire quali produttori ne facessero parte, essenzialmente per due motivi. Sul piano procedurale le parti interessate che chiedono un riesame a norma dell'articolo 15 del regolamento (CEE) n. 2423/88 devono dimostrare, secondo il paragrafo 3 di detto articolo, che la scadenza delle misure provocherebbe o minaccerebbe di provocare pregiudizio all'industria comunitaria. Sul piano sostanziale, nell'inchiesta di riesame la probabilità che sia provocato un nuovo pregiudizio oppure che esista una minaccia di pregiudizio deve essere valutata rispetto all'industria comunitaria, secondo la definizione di cui all'articolo 4, paragrafo 5, del regolamento (CEE) n. 2423/88. Alcuni esportatori e importatori hanno contestato il fatto che il denunziante che ha chiesto il riesame rappresentasse i produttori comunitari che complessivamente effettuano una parte notevole della produzione comunitaria di FCC, ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 5 e hanno messo in discussione l'opportunità di limitare la valutazione del pregiudizio a questi produttori.

2. L'industria comunitaria nell'inchiesta originale

(20) Quando il procedimento relativo alle FCC è stato avviato nell'agosto 1985, l'industria comunitaria comprendeva 5 produttori : Develop Dr. Eisbein GmbH, Germania, Océ Nederland BV, Paesi Bassi, Ing. C. Olivetti & C. SpA, Italia, Rank Xerox Ltd, Regno Unito e Paesi Bassi e Tetras SA, Francia. Insieme queste società costituivano il CECOM.

Nel maggio 1986, un esportatore giapponese ha acquisito una partecipazione azionaria di maggioranza nella Develop, che è stata quindi esclusa dall'industria comunitaria ai fini della determinazione del pregiudizio nell'inchiesta originale. Sono state inoltre escluse le società giapponesi affiliate che producevano fotocopiatrici nella Comunità [1]. Nel novembre 1986, un'altro esportatore giapponese ha acquisito una partecipazione azionaria di minoranza nella Tetras, che non è stata esclusa dall'industria comunitaria [2]. Da allora, tuttavia, la Tetras ha cessato la produzione o la vendita di fotocopiatrici.

Nell'inchiesta originale era stato deciso di inserire la Rank Xerox, l'Océ e l'Olivetti nell'industria comunitaria, nonostante il fatto che le tre società avessero importato una parte della loro gamma di modelli di FCC dal Giappone. La Rank Xerox aveva inoltre una partecipazione azionaria del 50 % in un esportatore giapponese e per la produzione nel Regno Unito aveva una percentuale di valore aggiunto nella Comunità relativamente bassa. Le conclusioni del Consiglio sull'industria comunitaria nell'inchiesta originale, per quanto riguarda l'inserimento delle società denunzianti nell'industri comunitaria e l'esclusione delle società affiliate giapponesi che producono fotocopiatrici nella Comunità, sono state confermate dalla Corte di giustizia [3]. La Corte ha messo in evidenza che le autorità comunitarie dispongono di potere discrezionale in materia, in base ai singoli casi, con riferimento a tutti i fatti pertinenti.

[1] Regolamento (CEE) n. 2640/86, punto 62, vedi punto 1, nota (4) del presente regolamento.
[2] Regolamento (CEE) n. 535/87, punto 68, vedi nota (5) del presente regolamento.
[3] Vedi per esempio causa C-156/87, Gestetner Holdings PLC contro Consiglio e Commissione, Raccolta I-1990, pag. 781, 41-61.

3. L'industria comunitaria nell'inchiesta di riesame

(21) La domanda di riesame è stata presentata per conto dei tre membri restanti del CECOM, ovvero Rank Xerox, Océ e Olivetti.

(22) La posizione della Rank Xerox quale parte dell'industria comunitaria si è rafforzata dopo l'inchiesta originale. La società non ha infatti importato né venduto FCC originarie dal Giappone nella Comunità nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame e ha sensibilmente aumentato la percentuale di valore aggiunto comunitario nella produzione di piccole FCC nel Regno Unito. Il valore aggiunto complessivo nella Comunità, comprendente la produzione di FCC ad alta velocità in Francia, era sostanzialmente superiore a quello stabilito nell'inchiesta originale e pertanto l'origine comunitaria dei prodotti è attualmente incontestabile. La Rank Xerox deve quindi essere considerata come parte dell'industria comunitaria.

(23) Dopo l'inchiesta originale la Océ ha conservato un livello di produzione significativo nei segmenti a velocità superiore, con un valore aggiunto comunitario molto alto e tale da giustificare l'origine comunitaria. La società non ha tuttavia potuto ampliare la propria gamma di prodotti nei settori delle velocità inferiori, dove continua ad approvvigionarsi in base ad un accordo OEM (original equipment manufacturing) concluso con una società giapponese. Tali FCC OEM importate sono una parte secondaria, anche se non irrilevante, del giro di affari della Océ nella Comunità. Nell'inchiesta di riesame è stato tuttavia osservato che attualmente le aziende, comprese quelle giapponesi, acquistano frequentemente da altri produttori una parte della vasta gamma di modelli necessaria per soddisfare le esigenze dei consumatori. Inoltre, durante il periodo dell'inchiesta relativa al riesame la maggior parte delle FCC Océ acquistate nell'ambito di contratti OEM non era inoltre più fornita dal Giappone, bensì da un paese terzo non soggetto al riesame (l'origine di questi prodotti è stata confermata). Pertanto, dopo l'inchiesta originale, il numero di FCC che l'Océ ha importato dal Giappone è sensibilmente diminuito. La società può quindi, come è stato deciso nell'inchiesta originale, essere considerata parte dell'industria comunitaria.

(24) Nel 1987, la Olivetti ha trasferito l'intera produzione di FCC ad una nuova joint venture costituita con la Canon, la Olivetti-Canon Industriale (OCI), con sede presso il suo stabilimento di Ivrea, in Italia e nella quale ha una partecipazione azionaria pari al 50 % più un'azione. La posizione della Olivetti quale membro del CECOM è stata chiarita con una lettera dell'OCI del 15 ottobre 1992, in cui è stato confermato che, per decisione del Consiglio di amministrazione della società del 22 giugno 1992, la Olivetti aveva ricevuto la delega di rappresentare l'OCI ai fini del procedimento antidumping. La OCI produce FCC del segmento 1, che sono vendute attraverso i canali di vendita della Olivetti e della Canon. Il valore aggiunto nella Comunità è sufficiente per giustificare l'origine comunitaria.

Dall'inchiesta di riesame è risultato che la OCI e non la Olivetti dovrebbe essere considerata come il produttore di FCC ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 5 del regolamento (CEE) n. 2423/88. L'OCI è infatti un'entità giuridica indipendente che realizza la produzione effettiva di FCC, mentre l'Olivetti è l'azionista di maggioranza, che tuttavia non esercita un controllo esclusivo. La Olivetti fornisce infatti uno dei due canali di vendita ed è il rappresentante legale della OCI ai fini del riesame, ma in quanto tale non produce FCC.

È stato considerato che non vi erano motivi per escludere la OCI dall'industria comunitaria, anche se il 50 % delle azioni meno una è controllato dalla Canon, una delle società che esporta le FCC dal Giappone e che è stata soggetta all'inchiesta di riesame. La OCI, controllata congiuntamente dalla Canon e dalla Olivetti, ha chiesto di essere difesa a norma del regolamento (CEE) n. 2423/88 contro le importazioni di fotocopiatrici dal Giappone, non ha importato questi prodotti dal Giappone ed ha collaborato pienamente all'inchiesta di riesame. Non vi sono quindi motivi per ritenere che la società si sia comportata in modo diverso dalla Rank Xerox o dalla Océ oppure che abbia operato in modo tale da pregiudicare la correttezza o l'affidabilità delle risultanze dell'inchiesta.

È stato tuttavia necessario limitare la determinazione del pregiudizio relativo all'OCI alla produzione e alle vendite effettuate attraverso il canale di vendita Olivetti. La Canon non ha infatti comunicato le informazioni necessarie affinché la Commissione potesse esaminare le vendite dell'OCI effettuate attraverso il canale di vendita della Canon e le informazioni sulle vendite comunicate da questa società, che esportava FCC dal Giappone, non potevano comunque essere prese in considerazione nel presente riesame ai fini della determinazione del pregiudizio subito dall'industria comunitaria. Per quanto riguarda l'Olivetti la maggior parte delle FCC vendute nella Comunità nel periodo dell'inchiesta, pur essendo prodotte dalla Canon, secondo la normale strategia commerciale di offrire una gamma completa di modelli, non erano originarie del Giappone. Le operazioni di vendita tra OCI e Olivetti sono state comunque ignorate poiché sono state considerate come trasfe-

rimenti tra parti collegate. I dati relativi ai costi di produzione e alle vendite delle FCC OCI ad acquirenti indipendenti, attraverso i canali di vendita Olivetti, sono stati stabiliti dopo essere stati controllati.

(25) Dopo l'istituzione di dazi antidumping definitivi sulle importazioni di FCC dal Giappone nel 1987, quasi tutti gli esportatori giapponesi hanno stabilito o ampliato gli stabilimenti di produzione nella Comunità (in Francia, nel Regno Unito e in Germania). A differenza della OCI, tutte queste unità di produzione nella Comunità sono possedute interamente ovvero soggette a controllo di maggioranza dagli esportatori giapponesi e nessuna di queste società ha sostenuto la domanda di riesame. È stato considerato che, poiché il riesame riguardava le importazioni dal Giappone, queste unità di produzione, il cui comportamento commerciale era determinato dalle società giapponesi di controllo soggette all'inchiesta e che non hanno sostenuto la domanda di riesame, dovevano essere escluse dall'industria comunitaria. È stato infatti dimostrato che il loro comportamento era diverso da quello dei produttori comunitari non collegati agli esportatori giapponesi.

4. Conclusioni sull'industria comunitaria

(26) In conclusione, ai fini del riesame, l'industria comunitaria era costituita da Océ, OCI e Rank Xerox. La produzione di queste società, che per quanto riguarda l'OCI è stata limitata alla parte prodotta per l'Olivetti e venduta attraverso i canali di vendita di quest'ultima, rappresentava quasi tutta la produzione comunitaria del prodotto simile, dato che, ai fini del presente riesame, gli impianti di produzione controllati dagli esportatori giapponesi sono stati esclusi dall'industria comunitaria. Tale esclusione ha comportato che la loro produzione di FCC nella Comunità, indipendentemente dal fatto che il valore aggiunto comunitario fosse sufficiente per giustificare l'origine comunitaria, non corrispondeva ai criteri necessari per essere considerata come produzione comunitaria, né tali imprese potevano essere considerate come produttori comunitari ai sensi dell'articolo 4, paragrafo 5, del regolamento (CEE) n. 2423/88, ai fini del presente riesame. La produzione comunitaria corrispondeva quindi alla produzione dell'industria comunitaria e degli altri produttori nella Comunità che non sono stati esclusi, ma che hanno deciso di non sostenere la domanda di riesame. Nel presente riesame l'unico produttore che avrebbe potuto essere considerato comunitario era la Kodak, con uno stabilimento in Germania. La Kodak ha comunicato alcune informazioni in risposta al questionario della Commissione, ma non ha partecipato all'inchiesta come parte dell'industria comunitaria e le sue operazioni nella Comunità nel settore delle FCC erano probabilmente troppo limitate per essere considerate come produzione comunitaria. Il volume di FCC in questione era comunque molto ridotto.

D. ATTUALE SITUAZIONE DEL MERCATO COMUNITARIO

1. Introduzione

(27) Per stabilire se la scadenza delle misure in vigore provocherebbe nuovamente un pregiudizio oppure una minaccia di pregiudizio, è stato necessario esaminare l'attuale situazione economica dell'industria comunitaria. L'analisi è stata ripartita in tre parti. Nella prima è brevemente riassunta la situazione economica dell'industria comunitaria nel periodo dell'inchiesta originale. Nella seconda parte è esaminato il modo particolareggiato l'andamento della situazione tra il 1988 e la fine del periodo dell'inchiesta. Infine i fatti più recenti sono confrontati con la situazione prevalente al momento dell'inchiesta originale e sono tratte le conclusioni sull'attuale situazione economica dell'industria comunitaria.

2. Situazione dell'industria comunitaria al momento dell'inchiesta originale

(28) Nel periodo dell'inchiesta originale (1° gennaio 1985-31 luglio 1985), la quota di mercato dell'industria comunitaria relativa alle FCC di produzione era scesa all'11,2 %, rispetto al 21 % nel 1981. È stata accertata la sottoquotazione dei prezzi riguardo alla vendita di modelli più sofisticati importati dal Giappone a prezzi riguardo alla vendita di modelli più sofisticati importati dal Giappone a prezzi analoghi o inferiori a quelli di modelli dell'industria comunitaria meno complessi. Il livello dei prezzi diveniva inoltre eccessivamente basso. La redditività dell'industria comunitaria relativa alle FCC si era deteriorata, dato che il profitto

netto prima delle tasse era passato dall'8 % nel 1983 al 4 % nel periodo dell'inchiesta, rispetto all'obiettivo fissato del 12 %. In considerazione di tali elementi, il Consiglio aveva concluso che l'industria comunitaria subiva un pregiudizio notevole.

3. Attuale situazione dell'industria comunitaria

Introduzione

(29) Gli indicatori relativi all'industria comunitaria analizzati nei punti seguenti si riferiscono al periodo compreso tra il 1988 e la fine del periodo dell'inchiesta relativa al riesame (1° luglio 1991-30 giugno 1992). I dati riguardano le FCC prodotte dall'industria comunitaria, nonché le attività di revisione (il ritrattamento di modelli precedenti recuperati presso i clienti per essere nuovamente immessi sul mercato). I dati relativi alla OCI sono stati limitati alla produzione realizzata per la Olivetti e alle vendite effettuate da quest'ultima.

Produzione, capacità di produzione, utilizzazione degli impianti, scorte

(30) La produzione dell'industria comunitaria è diminuita del 16 %, passando da 226 480 unità nel 1988 a 190 375 unità nel periodo dell'inchiesta. Nello stesso periodo la capacità di produzione è scesa del 29 %. Il coefficiente di utilizzazione degli impianti è quindi aumentato del 13 %, raggiungendo l'81 % nel periodo dell'inchiesta, in base a un unico turno di lavoro di 8 ore. Le scorte sono aumentate del 7 %.

Occupazione, investimenti, spese per attività di ricerca e sviluppo

(31) Il numero delle persone occupate dall'industria comunitaria nella fabbricazione delle FCC è aumentato del 13 %, in seguito al graduale aumento della produzione di fotocopiatrici più grandi e più complesse. Inoltre, per considerazioni di carattere ambientale, è stata intensificata l'attività di revisione di macchine già utilizzate, un processo che implica un uso relativamente intensivo di manodopera. L'occupazione è aumentata globalmente del 4 %, sino a un totale di 16 549 persone nel periodo dell'inchiesta (esclusi i fornitori dell'industria comunitaria). Il livello degli investimenti dell'industria comunitaria è sceso dal 3 % del giro d'affari nel 1988 al 2,7 % nel periodo dell'inchiesta. Nello stesso periodo le spese per le attività di ricerca e sviluppo, espresse in percentuale del giro d'affari, sono aumentate dal 5,3 % al 5,4 %.

Volume delle vendite e quote di mercato

(32) Il numero di unità vendute dall'industria comunitaria è diminuito dell'1 %, passando da 141 477 unità a 140 186 unità, mentre il mercato comunitario ha avuto un'espansione del 24 %. La quota di mercato dell'industria comunitaria, misurata in unità, si è quindi ridotta di un quinto passando dal 15,4 % al 12,4 %. Qualora si ponderi il numero di unità vendute sul mercato per il volume di copiatura, in modo da tener conto delle differenze tra le FCC di piccole e di grandi dimensioni, la quota di mercato dell'industria comunitaria, pur essendo ancora del 29 % nel periodo dell'inchiesta, era inferiore di un sesto rispetto al 34,4 % nel 1988. È stato particolarmente rilevante il calo della quota di mercato dell'industria comunitaria relativa alle FCC di medie e grandi dimensioni, per le quali i produttori comunitari avevano una posizione consolidata e che costituivano una fonte rilevante di profitti. Nel segmento 4, per esempio, la quota di mercato dell'industria comunitaria è diminuita di un terzo, dal 64,4 % nel 1988 al 42,1 % nel periodo dell'inchiesta.

Andamento dei prezzi

(33) La valutazione dei prezzi delle fotocopiatrici nella Comunità nel corso del tempo è basata in gran parte su ipotesi, a causa della mancanza di informazioni sui prezzi di vendita effettivi (rispetto ai prezzi di listino) negli anni precedenti il periodo dell'inchiesta, della rapida successione di diversi modelli di FCC, con caratteristiche modificate, nonché dell'esigenza di tener conto delle variazioni dei costi di produzione, dell'inflazione e dei tassi di cambio. Si può tuttavia osservare che tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta in numerosi casi le società giapponesi hanno introdotto nuovi modelli con funzioni supplementari oppure con funzioni più complesse a prezzi di listino inferiori a quelli dei modelli precedenti. In altri casi i prezzi di listino sono rimasti stabili per diversi anni, nonostante l'inflazione e la rivalutazione dello yen. Per quanto riguarda l'industria comunitaria, una società ha diminuito i prezzi di listino di margini compresi tra il 21 % e il 29 % tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta, mentre un'altra società ha registrato una flessione delle entrate per i contratti basati sul costo per copia pari al 24 %, dopo gli adeguamenti calcolati per l'inflazione. Il terzo produttore comunitario ha aumentato alcuni prezzi di listino e ne ha diminuito altri, in particolare per quanto riguarda i modelli dei segmenti inferiori. Complessivamente si registra quindi una tendenza alla diminuzione dei prezzi, che si è manifestata praticamente per tutte le società interessate, con la conseguente depressione dei prezzi.

Redditività

(34) La depressione dei prezzi ha inciso sull'andamento della redditività dell'industria comunitaria. Mentre il giro d'affari dell'industria comunitaria relativo alle fotocopiatrici di produzione propria è aumentato del 3 % tra 1988 e il periodo dell'inchiesta, l'utile su tali vendite è sceso del 76 %, da una media ponderata dell'11,1 % nel 1988 al 2,7 % nel periodo dell'inchiesta. La redditività dell'industria comunitaria nell'intero settore, comprendente i servizi di assistenza, i materiali di consumo, i pezzi di ricambio e il finanziamento, è scesa del 42 %, da una media ponderata dell'11,1 % nel 1988 al 6,4 % nel periodo dell'inchiesta. Da queste cifre si rileva che, a partire dallo stesso livello di redditività nel 1988, le vendite delle FCC di produzione propria sono diventate molto meno remunerative delle corrispondenti vendite di contratti di manutenzione e di finanziamento, nonché di fornitura di carta o di toner. Si può quindi dedurre che la concorrenza sui prezzi nelle vendite di FCC è diventata particolarmente dura.

Alcuni esportatori hanno sostenuto che la redditività dell'industria comunitaria dovrebbe essere valutata in base a tutte le attività del settore e non soltanto in funzione delle vendite di FCC. A questo proposito è opportuno fare alcune osservazioni. In primo luogo, gli altri elementi compresi nelle attività globali del settore, quali i contratti di assistenza tecnica, la fornitura di materiali di consumo e di pezzi di ricambio, nonché il finanziamento non sono soggetti alla presente inchiesta. In secondo luogo, i dati relativi al profitto che sono stati utilizzati per stabilire il valore normale si basano unicamente sulle vendite di FCC e avrebbero potuto essere superiori, con un conseguente margine di dumping più elevato, se fossero state prese in considerazione tutte le attività del settore. Nell'inchiesta originale, infatti, diversi esportatori hanno chiesto che la Commissione stabilisse la redditività ai fini del valore normale unicamente in funzione delle vendite delle fotocopiatrici. La Commissione ha quindi applicato questo metodo accogliendo la richiesta e, per coerenza, lo ha impiegato anche per la determinazione del pregiudizio. È stato ritenuto opportuno seguire lo stesso metodo nell'inchiesta relativa al riesame. Infine, se non potesse più prevedere un adeguato utile sul capitale investito per produrre FCC, l'industria comunitaria non avrebbe alcun incentivo a continuare la produzione. I produttori comunitari diventerebbero probabilmente distributori con contratti OEM, limitandosi a vendere le FCC prodotte da società giapponesi e a fornire i relativi servizi di assistenza. È stato quindi considerato che le attività di fabbricazione e di vendita di FCC in quanto tali dovessero produrre un adeguato utile.

Alcuni esportatori ed importatori hanno inoltre sostenuto che dopo la fine del periodo dell'inchiesta la redditività dell'industria comunitaria era nettamente migliorata e che pertanto non si poteva più considerare che l'industria comunitaria si trovasse in una situazione precaria. Di norma non si tiene conto dei fatti successivi alla fine del periodo dell'inchiesta, per evitare di prolungare indefinitamente l'inchiesta. Tuttavia, dato che l'inchiesta si è protratta per un periodo insolitamente lungo, questa affermazione specifica è stata esaminata a titolo eccezionale. È stato accertato che, mentre la redditività globale dell'industria comunitaria aveva avuto un lieve miglioramento, conforme alla ripresa generale dell'economia nella Comunità, l'utile sulle vendite di FCC continuava ad essere nettamente inferiore. Le risultanze relative al periodo dell'inchiesta fornivano quindi elementi attendibili ai fini delle conclusioni sulla situazione dell'industria comunitaria.

4. Conclusione sull'attuale situazione dell'industria comunitaria

(35) Tra il 1988 e la fine del periodo dell'inchiesta numerosi indicatori del rendimento economico dell'industria comunitaria sono sensibilmente peggiorati. La produzione è scesa del 16 %, la quota di mercato è diminuita dal 15,4 % al 12,4 % e la redditività sulle vendite di FCC è scesa dall'11,1 % al 2,7 %.

Dal confronto tra i dati sul prediugizio dell'inchiesta originale e quelli relativi al periodo dell'inchiesta relativa al riesame, è emerso in primo luogo che il mercato comunitario ha avuto un'espansione del 75 %, da 53 913 unità vendute al mese (in dieci Stati membri) a 94 286 unità vendute al mese (in dodici Stati membri). Rispetto all'espansione del mercato, le vendite nella Comunità dell'industria comunitaria per quanto riguarda le FCC di produzione propria sono aumentate del 94 %, da 6 016 unità al mese a 11 682 unità al mese. La quota di mercato dell'industria comunitaria per le macchine di produzione propria è quindi aumentata dall'11,2 % al 12,4 %, espressa in unità. L'aumento della quota di mercato è tuttavia avvenuto a scapito dei profitti, che, rispetto ad un profitto netto prima delle tasse del 4 % nel periodo dell'inchiesta originale, sono scesi al 2,7 % nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame.

In questo settore ad uso intensivo di capitale, nel quale sono attualmente messi a punto nuovi prodotti quali fotocopiatrici digitali e macchine per ufficio polivalenti, sono necessari profitti adeguati e quote di mercato significative per finanziare gli investimenti in attività di ricerca e sviluppo e in impianti di produzione che sono indispensabili affinché l'impresa possa operare efficacemente a medio termine. Se si confronta il periodo dell'inchiesta originale, per il quale il Consiglio ha stabilito che esisteva un pregiudizio notevole, con il periodo dell'inchiesta relativa al riesame non si può complessivamente affermare che l'industria comunitaria si trovi in una situazione più favorevole.

E. COMPORTAMENTO DEGLI ESPORTATORI INTERESSATI

1. Introduzione

(36) È stato inoltre necessario esaminare il comportamento degli esportatori interessati. A questo proposito un esportatore ha sostenuto che per stabilire se la scadenza delle misure in vigore potesse nuovamente provocare pregiudizio oppure una minaccia di pregiudizio le sue esportazioni, che riguardavano assertivamente un volume ridotto di prodotti poco noti, non avrebbero dovuto essere considerate cumulativamente con quelle degli altri esportatori. Occorre osservare a questo proposito che, di norma, i procedimenti antidumping riguardano le importazioni dai paesi e non i singoli esportatori. L'incidenza delle importazioni oggetto di dumping sull'industria comunitaria, per quanto riguarda gli esportatori interessati, dovrebbe essere valutata globalmente, in quanto ogni mancata vendita dell'industria comunitaria a causa delle importazioni oggetto di dumping provoca lo stesso danno, indipendentemente dal fatto che la vendita sia stata effettivamente realizzata da un piccolo o da un grande esportatore. L'esportatore in questione, le cui vendite nella Comunità corrispondono comunque al 10 % delle vendite complessive di fotocopiatrici di origine giapponese, sarebbe ingiustamente agevolato se fosse trattato in modo diverso rispetto agli altri esportatori giapponesi.

2. Volume delle importazioni dal Giappone

(37) Sono stati stabiliti i seguenti elementi.

In termini assoluti

Tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta, il volume delle importazioni dal Giappone è diminuito del 16 %, da 351 970 unità a 294 195 unità all'anno.

In termini di consumo

Nello stesso periodo il numero complessivo di fotocopiatrici vendute nella Comunità è aumentato del 24 %, da 919 580 unità a 1 137 910 unità all'anno. La quota di mercato delle importazioni dal Giappone è scesa dal 38,3 % nel 1988 al 25,9 % nel periodo dell'inchiesta.

In termini di produzione complessiva nella Comunità

Tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta la produzione complessiva nella Comunità è aumentata del 30 %, da 640 263 unità a 834 094 unità all'anno, compresa la produzione delle società giapponesi stabilite nella Comunità. Nel 1988 le importazioni dal Giappone erano quindi pari al 55 % della produzione complessiva nella Comunità, mentre nel periodo dell'inchiesta la percentuale corrispondente era del 35,3 %.

In termini di produzione dell'industria comunitaria

La produzione dell'industria comunitaria è scesa del 16 % passando da 226 480 unità nel 1988 a 190 375 unità nel periodo dell'inchiesta. Le importazioni dal Giappone, rispetto alla produzione dell'industria comunitaria, corrispondevano quindi al 155,4 % nel 1988 e la 154,5 % nel periodo dell'inchiesta.

Conclusione sul volume di importazioni

(38) Dopo l'istituzione del dazio antidumping definitivo nel febbraio 1987 il volume delle importazioni dal Giappone è nettamente diminuito. Questa tendenza si è ancora accentuata negli ultimi tempi, a causa della rivalutazione dello yen. Nello stesso periodo di esportatori giapponesi hanno intensificato l'attività di produzione nella Comunità, che è aumentata del 56 %, da 413 783 unità nel 1988 a 643 719 unità all'anno nel periodo dell'inchiesta. Le importazioni nella Comunità di prodotti fabbricati in stabilimenti di proprietà giapponese situati in paesi terzi sono aumentate del 37,7 %, da 106 012 unità nel 1988 a 145 978 unità all'anno nel periodo dell'inchiesta.

Il volume delle importazioni dal Giappone nel periodo dell'inchiesta era comunque ancora pari a quasi 300 000 unità all'anno, corrispondenti al 26 % del mercato comunitario, misurato in unità. Il volume di queste importazioni era una volta e mezzo superiore a quello della produzione dell'industria comunitaria, espressa in unità. È inoltre emerso che nel corso del tempo una percentuale maggiore di importazioni dal Giappone era costituita di FCC di dimensioni medie o grandi. L'industria comunitaria, che tradizionalmente aveva una quota di mercato consistente per questi tipi di FCC, era quindi soggetta ad una pressione supplementare. Nel complesso, quindi, nel periodo dell'inchiesta le importazioni dal Giappone potevano ancora incidere in misura significativa sull'industria comunitaria, in particolare in funzione dei relativi prezzi di vendita.

3. **Prezzi delle importazioni dal Giappone**

Metodo seguito per esaminare la sottoquotazione dei prezzi

(39) I margini di cui la media ponderata dei prezzi di vendita delle importazioni dal Giappone sul mercato comunitario era inferiore alla media ponderata dei prezzi di vendita dell'industria comunitaria, nel periodo dell'inchiesta, sono stati stabiliti per i mercati della Germania, della Francia, dell'Italia, e del Regno Unito. I mercati di questi Stati membri sono stati considerati rappresentativi del mercato comunitario nel suo complesso, in quanto in essi è stata effettuata la maggior parte delle vendite nella Comunità per quanto riguarda l'industria comunitaria e le importazioni dal Giappone.

A differenza delle consociate giapponesi nella Comunità, che hanno venduto le FCC essenzialmente a operatori commerciali per la vendita immediata, l'industria comunitaria ha venduto le FCC principalmente agli utilizzatori finali, in base a contratti di locazione, costo per copia e leasing. Ai fini di un equo confronto la Commissione ha utilizzato unicamente le vendite immediate e le locazioni dell'industria comunitaria. Per isolare in questo ultimo tipo di contratti l'elemento relativo alla macchina da utilizzare per il confronto tra i prezzi, lasciando da parte l'elemento finanziario, sono stati utilizzati i normali principi contabili interni delle società, in base alle pratiche contabili generalmente accettate. La media ponderata del prezzo della FCC così calcolato per ciascun modello è stata quindi confrontata con la corrispondente media ponderata dei prezzi di vendita immediata del prodotti giapponesi. I contratti di leasing, che non possono essere considerati come vendite secondo i normali principi contabili, sono stati esclusi dal confronto. Analogamente, non si è tenuto conto dei contratti « costo per copia », indipendentemente dal fatto che corrispondessero ai criteri richiesti per essere considerati contratti di vendita, in quanto era difficile effettuare una ripartizione. Come è stato fatto per il calcolo dei prezzi di vendita, questi prezzi sono stati determinati al netto degli sconti e delle riduzioni direttamente collegati. A questo proposito gli sconti per permuta non sono stati considerati come sconti sulle vendite di una nuova macchina, come è stato fatto per il calcolo del dumping.

Sono stati confrontati soltanto modelli di recente fabbricazione, poiché, se fossero stati presi in considerazione modelli rinnovati o ricostruiti, il confronto tra i prezzi sarebbe stato alterato. In considerazione della difficoltà tecnica del confronto tra i modelli dell'industria comunitaria e quelli degli esportatori giapponesi, la sottoquotazione dei prezzi è stata esaminata in base ad un campione rappresentativo di sette modelli di fabbricazione propria dell'industria comunitaria su un totale di 30. Questi modelli sono stati selezionati per rappresentare una vasta gamma di FCC, comprendenti i segmenti in cui l'industria comunitaria ha venduto praticamente tutti i modelli di fabbricazione propria, ovvero i segmenti da 1 a 4 della classificazione. Complessivamente questi modelli rappresentavano il 30 % circa del giro d'affari dell'industria comunitaria per le FCC realizzato nella Comunità nel periodo dell'inchiesta e per ogni modello era stato effettuato un volume significativo di vendite. Il numero complessivo di unità dei sette modelli dell'industria comunitaria vendute nei quattro Stati membri esaminati era di circa 15 000, ripartiti equamente tra vendite immediate e locazioni. Per ciascun modello rappresentativo dell'industria comunitaria è stato selezionato, quando era disponibile, un modello comparabile dei singoli esportatori giapponesi. Quasi tutti questi modelli erano stati inoltre venduti in quantità rilevanti. È stato osservato che i prezzi di alcuni modelli importati venduti in piccole quantità non erano diversi dai prezzi di altri modelli venduti con maggiore frequenza. Comunque, nel calcolo della media ponderata dei margini di sottoquotazione per ciascun esportatore, alle piccole quantità è stato attribuito un valore inferiore.

Nel calcolo della sottoquotazione non sono stati presi in considerazione i segmenti delle FCC personal, ovvero le macchine più piccole e i prodotti del segmento 6, corrispondenti alle FCC di maggiori dimensioni. Le fotocopiatrici personal erano in concorrenza con le FCC dell'industria comunitaria del segmento 1, mentre le FCC giapponesi del segmento 5 erano in concorrenza con i modelli dell'industria comunitaria del segmento 6. Tuttavia, per poter effettuare un confronto tra i prezzi attendibile, applicando il minor numero possibile di adeguamenti per le differenze inerenti alle caratteristiche tecniche, i modelli giapponesi del segmento 1 sono stati confrontati con i modelli dell'industria comunitaria dello stesso segmento e i modelli giapponesi del segmento 5 sono stati confrontati con i modelli dell'industria comunitaria del segmento 4. In tal modo non si esclude che le fotocopiatrici personali giapponesi fossero vendute a prezzi inferiori ai modelli dell'industria comunitaria del segmento 1 oppure che i modelli giapponesi del segmento 5 venduti a prezzi inferiori ai modelli dell'industria comunitaria del segmento 6, debitamente adeguati per tener conto delle differenze relative alle caratteristiche tecniche. Questa

soluzione è stata semplicemente applicata in quanto non è stato considerato necessario inserire questi confronti nel calcolo della sottoquotazione, poiché era possibile effettuare un confronto tra i prezzi in base a segmenti di prodotti maggiormente simili, comprendenti la maggior parte della produzione comunitaria.

(40) Ove necessario sono stati applicati adeguamenti per tener conto di differenze relative alle caratteristiche tecniche e allo stadio commerciale.

Per quanto riguarda gli adeguamenti relativi alle differenze di carattere tecnico, sono stati utilizzati numerosi criteri diversi secondo i segmenti. Gli adeguamenti sono stati stabiliti dalla Commissione in base alle informazioni ricevute dall'industria comunitaria e dagli esportatori. In linea di massima sono stati applicati adeguamenti in funzione della presenza o dell'assenza di determinate caratteristiche, senza tener conto di asserite differenze qualitative per le stesse caratteristiche. Tali differenze sono state infatti considerate troppo soggettive e difficilmente valutabili ai fini di una quantificazione attendibile. Il valore delle caratteristiche è stato di norma calcolato come il rapporto tra il prezzo di listino della caratteristica in questione e il prezzo di listino del modello di base privo di tale caratteristica, determinato per numerosi altri modelli nello stesso segmento. Il valore delle caratteristiche secondarie è stato talvolta valutato in percentuale del valore di caratteristiche comparabili più rilevanti. Il valore degli accessori, che sono stati frequentemente aggiunti ai modelli giapponesi per renderli comparabili ai modelli dell'industria comunitaria, è stato calcolato come rapporto tra il loro prezzo di listino e il prezzo del modello giapponese di base. La percentuale così ottenuta è stata aggiunta al prezzo di vendita effettivo del modello di base, nell'ipotesi che lo sconto in percentuale sul prezzo del listino dell'accessorio fosse simile allo sconto in percentuale sul modello di base.

In seguito alle richieste degli esportatori la Commissione ha esaminato se si dovesse applicare un adeguamento per il peso generalmente superiore dei modelli dell'industria comunitaria rispetto ai modelli giapponesi, specialmente nella gamma delle fotocopiatrici a velocità superiore. A questo proposito è stato considerato che di per sé stesso il peso superiore non aveva alcun valore per i consumatori e che, eventualemente, era più probabile il contrario. Inoltre, quale criterio di maggiore produttività o durata, il peso non è sufficientemente preciso, dato che i volumi di copiatura mensili effettivi e indicativi dei modelli giapponesi utilizzati nel campione e la loro vita economica effettiva e indicativa non erano sostanzialmente diversi da quelli dei modelli dell'industria comunitaria inseriti nel campione, tanto in termini assoluti quanto rispetto alla velocità di copiatura. Riguardo alla durata è stato inoltre accertato che i periodi di locazione sono generalmente comparabili, dato che i clienti ammortizzano le fotocopiatrici dopo lo stesso periodo di tempo, indipendentemente dal fatto che si tratti di un modello giapponese o dell'industria comunitaria. L'industria comunitaria commercializza attualmente i propi prodotti con contratti di leasing, che hanno sostituito la locazione. Per quanto riguarda l'affermazione secondo la quale i modelli dell'industria comunitaria hanno una seconda o terza vita utile, è stato stabilito che anche i modelli giapponesi erano frequentemente venduti usati. Inoltre il fatto che un modello possa essere ricostruito o rinnovato è quindi rivenduto non incide sul valore che gli attribuisce il primo utilizzatore. Non sono stati quindi adeguamenti in considerazione del peso o di asserite differenze in termini di produttività e di durata.

Alcuni esportatori hanno inoltre chiesto di applicare adeguamenti per la qualità e la durata assertivamente superiori della garanzia fornita da Rank Xerox e Océ. È stato tuttavia accertato che queste garanzie sono accordate unicamente a clienti che concludono un contratto di manutenzione e sono quindi finanziate dai proventi di tali contratti. Le garanzie dell'industria comunitaria concesse al di fuori dei contratti di manutenzione erano analoghe a quelle degli esportatori giapponesi.

(41) Le vendite sono state confrontate allo stesso stadio commerciale in tutti i casi in cui tali vendite erano realizzate in quantità sufficienti. A questo proposito le vendite dell'Olivetti agli utilizzatori finali e le vendite della Océ ai rivenditori sono state effettuate in quantità insufficienti e quindi non sono state prese in considerazione. Anche le vendite di alcuni modelli della Rank Xerox a rivenditori in alcuni Stati membri non sono state prese in considerazione in quanto riguardavano volumi troppo ridotti. Quasi tutte le società giapponesi hanno venduto quantità sufficienti a livello dei rivenditori, ma soltanto alcune avevano un sufficiente volume di vendite agli utilizzatori finali. Quando è stato necessario confrontare le vendite dell'industria comunitaria agli utilizzatori finali con le vendite delle società giapponesi ai rivenditori, le vendite agli utilizzatori finali sono state adeguate al livello dei rivenditori. L'adeguamento è stato calcolato in base all'effettiva differenza tra i prezzi tra i due stadi commerciali della Rank Xerox (per i modelli venduti in quantità sufficienti), la cui struttura delle vendite è stata considerata analoga a quella della

Océ ai fini del confronto. Le vendite dei produttori giapponesi ai distributori sono state adeguate al livello dei rivenditori, in base alla differenza tra i prezzi applicati dalle società giapponesi tra questi due stadi commerciali. Tutte le vendite dei prodotti di marca sono state quindi confrontate al livello dei rivenditori oppure degli utilizzatori finali, quando sono state effettuate in volumi sufficienti dalle due parti.

I prezzi di vendita delle società giapponesi agli importatori in base a contratti OEM sono stati confrontati, adeguati a livello CIF frontiera comunitaria, compresi i dazi doganali e antidumping, nonché le spese di sdoganamento, con i prezzi dell'industria comunitaria adeguati a livello franco fabbrica rispetto ai prezzi applicati agli utilizzatori finali o ai rivenditori. A tal fine dai prezzi di vendita effettivi è stata detratta la percentuale della riduzione dei costi per la vendita franco fabbrica, in base alla struttura dei costi dell'industria comunitaria.

Risultati

(42) La media ponderata del margine di sottoquotazione così calcolato per i singoli esportatori, per tutti i modelli importati compresi nel campione, era compresa tra il 7 % e il 36 %. Il grado di sottoquotazione, espresso in media ponderata, di tutti gli esportatori considerati complessivamente era del 26 %. La media ponderata del margine di sottoquotazione per i prodotti dei segmenti 4 e 5 era due volte maggiore di quella relativa alle macchine dei segmenti 1-3 (38 % rispetto al 19 %). La media ponderata del livello di sottoquotazione in Germania e nel Regno Unito era superiore alla media corrispondente in Francia e in Italia, che comunque era elevata. Da queste cifre si rileva che, nonostante le misure antidumping in vigore, gli esportatori giapponesi vendevano tuttora le FCC sul mercato della Comunità a prezzi nettamente inferiori a quelli dell'industria comunitaria.

Differenza tra i prezzi

(43) Lo stesso metodo descritto nei punti precedenti per la sottoquotazione è stato utilizzato per esaminare l'aumento del prezzo necessario a livello franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, affinché i prezzi di vendita effettivi dei modelli importati inseriti nel campione raggiungano un livello al quale l'industria comunitaria possa effettuare vendite remunerative e ottenere un adeguato utile sul capitale investito. I prezzi di vendita effettivi dei singoli esportatori, espressi in media ponderata, che sono stato calcolati nell'esame della sottoquotazione sono stati confrontati con i prezzi « obiettivo » dei modelli dell'industria comunitaria. Gli importi assoluti di cui questi prezzi erano inferiori ai prezzi « obiettivo » sono stati trasformati, in media ponderata per ciascun esportatore, in margini di differenza tra i prezzi a livello CIF franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto. A tal fine, per adeguare al livello franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, le vendite effettuate dagli importatori collegati ai primi acquirenti indipendenti nella Comunità dai corrispondenti prezzi di vendita sono stati detratti i dazi antidumping e i dazi doganali in vigore. Non sono state effettuate detrazioni per le fotocopiatrici di capacità superiore a 75 copie al minuto, sulle quali non era in vigore il dazio antidumping. La media ponderata del margine di differenza tra i prezzi così calcolato per ciascun esportatore era compresa tra il 44 % e il 141 %. La media ponderata del livello di differenza tra i prezzi per tutti gli esportatori considerati complessivamente era del 113 %.

(44) Il margine di profitto « obiettivo » per l'industria comunitaria utilizzato nel presente esame è stato calcolato, prima delle imposte, come la percentuale del giro d'affari nel periodo dell'inchiesta sufficiente per ottenere un rendimento sul capitale netto prima delle imposte pari al 18 %, che è stato considerato adeguato per società quotate in borsa con una situazione finanziaria rispettabile in questo settore commerciale. Il margine del 18 % è costituito da un tasso d'interesse di mercato dell'8 % nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame, un premio del 4 % necessario per compensare gli azionisti per i rischi sostenute nell'investimento e un'aliquota d'imposta media applicabile all'industria comunitaria del 35 %. Il giro d'affari e le attività utilizzati per questo calcolo riguardavano l'intero settore di attività dell'industria comunitaria delle fotocopiatrici, in quanto non era possibile identificare separatamente le attività impiegate per la vendita delle FCC. È stato comunque considerato che il rendimento sul capitale netto per la parte dell'attività relativa alle fotocopiatrici non doveva essere inferiore a quello realizzato per le altre parti. Nel giro d'affari preso in considerazione sono state inserite le vendite dell'industria comunitaria al di fuori della CE di prodotti fabbricati nella Comunità. Per l'industria comunitaria nel suo complesso è stato così ottenuto un utile sulle vendite « obiettivo » pari al 9,4 % in media ponderata.

(45) Dato che, nel periodo dell'inchiesta, la media ponderata del profitto effettivo prima delle tasse ottenuto dall'industria comunitaria sulle vendite di FCC era del 2,7 %, ai prezzi di vendita dei modelli dell'industria comunitaria inseriti nel campione è stato aggiunto un margine supplementare di profitto del 6,7 % sul giro d'affari. Questo metodo, che è basato sulla media ponderata del profitto effettivo per tutti i modelli fabbricati dall'industria comunitaria, invece che sul profitto o sulle perdite effettive registrati unicamente sui modelli contenuti nel campione, tiene conto dei tassi di profitto più elevati ottenuti dall'industria comunitaria sui modelli del segmento 6, che non erano inseriti nella tabella comparativa. È stato pertanto considerato preferibile utilizzare questo metodo invece del sistema più comune di aggiungere un margine di profitto del 9,4 % sul giro d'affari al costo di produzione di ciascun modello contenuto nella tabella comparativa.

4. Conclusione

(46) Dopo l'istituzione delle misure antidumping originali, le importazioni di FCC dal Giappone sono sensibilmente diminuite in volume, pur rimanendo ancora significative. Le importazioni dal Giappone contenevano inoltre una percentuale superiore di FCC di grandi dimensioni. Il margine di sottoquotazione accertato sul mercato comunitario riguardo alle importazioni dal Giappone, pur essendo elevato in generale, era particolarmente rilevante per le macchine di maggiori dimensioni. In considerazione della forte pressione sui prezzi esercitata da volumi sostanziali di importazioni dal Giappone è stato ritenuto necessario esaminare se eventuali pratiche di dumping avessero contribuito alla situazione dell'industria comunitaria suesposta e se la scadenza delle misure antidumping in vigore potesse provocare nuovamente dumping e pregiudizio.

F. DUMPING

1. Osservazioni generali

(47) I calcoli relativi al dumping, tanto per il valore normale quanto per il prezzo all'esportazione, sono stati effettuati unicamente in base alle vendite immediate di FCC opportunamente verificate. I contratti di locazione, di leasing operativo e di costo per copia non sono stati presi in considerazione per agevolare i calcoli e per ottenere risultati più affidabili. Dato che questi tipi di contratti rappresentavano soltanto una piccola percentuale delle operazioni complessive per le società giapponesi, tanto nella Comunità quanto in Giappone, si è ritenuto che i risultati non fossero alterati in misura significativa.

(48) I margini di dumping sono stati stabiliti in un primo tempo separatamente per le vendite dei prodotti di marca e per le vendite OEM e infine sono stati combinati in un unico margine di dumping, in media ponderata, per i singoli esportatori soltanto nell'ultima fase del calcolo. Le vendite OEM, tanto sul mercato interno quanto per l'esportazione nella Comunità, potevano essere distinte dalle vendite dei prodotti di marca per diversi elementi. Per le vendite OEM sono stati sostenuti costi di vendita, pubblicità, servizi di assistenza e di altro tipo nettamente inferiori a quelli relativi alle vendite di prodotti di marca e le fotocopiatrici erano rivendute agli acquirenti finali con una marca diversa da quella dell'esportatore. Inoltre il rapporto tra il produttore e l'acquirente OEM era determinato da condizioni commerciali.

(49) La società Agfa Gevaert, che importava i prodotti in questione in base a contratti OEM, ha chiesto che nei suoi confronti fosse stabilito un margine di dumping e un dazio individuale, sostenendo che il margine di dumping relativo alle sue importazioni dal Giappone era minore e di non aver contributo al pregiudizio. La società ha chiesto un trattamento particolare affermando di aver contribuito in misura sostanziale al design e alla messa a punto delle FCC acquistate in Giappone. Nell'inchiesta è stato stabilito che le importazioni dell'Agfa Gevaert erano oggetto di dumping, anche se con un margine inferiore rispetto alle vendite dei prodotti di marca dei fornitori giapponesi. Per quanto riguarda il contributo dell'Agfa Gevaert alle FCC acquistate dal Giappone, il valore aggiunto si limitava all'aspetto esterno della macchina, nonché alla disposizione e al software del quadro comandi e non riguardava i dispositivi di funzionamento della FCC. Era quindi evidente che l'Agfa Gevaert non poteva essere considerata il produttore delle FCC di origine giapponese, bensì un importatore OEM. Nell'ambito del quadro giuridico stabilito dal regolamento (CEE) n. 2423/88 non è possibile istituire dazi distinti sui singoli importatori, tanto per le vendite OEM quanto per le vendite dei prodotti di marca, rispetto ai dazi istituiti nei confronti degli esportatori. L'applicazione di dazi distinti per gli importatori provocherebbe facilmente un dumping selettivo da parte degli esportatori interessati. A norma dell'articolo 2 del regolamento (CEE) n. 2423/88 un dazio antidumping può essere imposto su qualsiasi prodotto oggetto di dumping la cui immissione in libera pratica nella Comunità causi un pregiudizio. A tal fine si considera che un prodotto sia oggetto di dumping quando il suo prezzo all'esportazione nella Comunità è inferiore al valore normale di un prodotto simile. Per il calcolo del prezzo all'esportazione, le vendite dei diversi tipi del prodotto soggetto all'inchiesta a tutti

gli importatori comunitari dovrebbero essere considerate cumulativamente a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, del regolamento (CEE) n. 2423/88. L'articolo 13, paragrafo 2 dello stesso regolamento conferma che i regolamenti che istituiscono i dazi antidumping devono indicare il prodotto in questione, il paese di origine o di esportazione e, se possibile, il nome del fornitore. Non è previsto che sia indicato il nome dell'importatore.

(50) È stato considerato che gli sconti per permuta rappresentassero il valore della macchina usata oppure, quanto le FCC erano distrutte, il valore attribuito al fatto di evitare che il mercato dei prodotti usati assorba le vendite delle FCC di nuova produzione. Gli sconti per permuta, non essendo stati considerati sconti effettivi, non sono stati quindi dedotti dal prezzo di vendita della nuova macchina, tanto per il calcolo e il valore normale quanto per quello del prezzo all'esportazione. È stato quindi considerato che tali spese rientrassero nelle spese generali, amministrative e di vendita. Il fatto che alcuni esportatori potessero collegare queste spese alla vendita di nuove fotocopiatrici non è sorprendente, dato che la macchina usata è offerta in permuta unicamente al momento di un acquisto di una macchina nuova. Non si può tuttavia concludere che l'importo pagato dal fornitore per la fotocopiatrice data in permuta sia uno sconto per la vendita della nuova fotocopiatrice. Inoltre il fatto che alcuni esportatori abbiano considerato queste spese come detrazioni dal giro d'affari lordo nei rispettivi documenti contabili non è determinante ai fini dell'interpretazione giuridca del concetto di sconto di cui all'articolo 2, paragrafo 3, lettera a) del regolamento (CEE) n. 2423/88. Lo stesso metodo è stato seguito per quanto riguarda la pratica di estinguere la durata restante del contratto di locazione di una FCC per venderne una nuova, che può essere considerata un'azione analoga allo sconto per permuta. Lo stesso metodo, impiegato nell'inchiesta originale, è stato approvato della Corte di giustizia [1].

(51) Le spese finanziarie ordinarie sono state prese in considerazione in qualità di costo tanto per il valore normale quanto per il prezzo all'esportazione. Le entrate finanziarie di compensazione derivanti dalla normale attività dell'impresa sono state accettate sino al livello in cui annullavano completamente le spese finanziarie. Non è stata accolta la richiesta di alcuni esportatori, secondo la quale si sarebbe dovuto tener conto delle entrate finanziarie per compensare altre spese generali, amministrative e di vendita, dato che un reddito finanziario in eccesso non dovrebbe eliminare le spese generali, amministrative e di vendita effettivamente sostenute. Il credito accordato dai fornitori, secondo la prassi normalmente seguita dalla Commissione, non è stato considerato come un'entrata finanziaria di compensazione, bensì come un costo potenziale non sostenuto, per il quale non si pòtevano effettuare detrazioni. In tutti i casi non si è tenuto conto di entrate e di spese straordinarie.

(52) Inoltre, per quanto riguarda il calcolo del valore normale e del prezzo all'esportazione, in alcuni casi le spese e le entrate relative ai centri di servizi per le FCC sono state inserite nel calcolo delle percentuali delle spese generali, amministrative e di vendita applicabili alle vendita di FCC, in particolare quando nel corso dei controlli è stato stabilito che questi centri offrivano alcuni benefici senza alcun onere agli acquirenti di FCC, per esempio con la prestazione di formazione tecnica per i rivenditori oppure con la fornitura di pezzi di ricambio gratuiti, i cui costi non potevano essere identificati separatamente. Dato che questi centri partecipavano anche alla conclusione e l'esecuzione dei contratti di manutenzione, è stato inserito anche il giro d'affari così prodotto.

2. Valore normale

Collegamenti tra società giuridicamente distinte

(53) Questi collegamenti sono stati esaminati sotto due punti di vista. In primo luogo è stato necessario stabilire se due esportatori non costituissero in realtà un'unica entità economica. Una delle due società (società A) è controllata dall'altra (società B) ed è inserita nei rendiconti consolidati di quest'ultima, pur essendo un'entità giuridica per diritto proprio, quotata separatamente in borsa. La società A, nell'ambito di un contratto di subappalto, assembla un volume notevole di fotocopiatrici per la società B. A tal fine quest'ultima fornisce i risultati delle sue attività di ricerca e sviluppo, i progetti tecnici e quasi tutti i componenti. La società B, che può essere considerata il produttore delle FCC in questione, vende le macchine così prodotte e altre fotocopiatrici tanto in Giappone quanto per l'esportazione nella Comunità. Una società controllata congiuntamente da A e B vende in Giappone FCC con la marca della società B. La società A tuttavia FCC, in parte diverse, per conto proprio una parte delle attività di ricerca e sviluppo e pagando diritti di licenza alla società B per il resto. La società A vende le FCC per l'esportazione nella Comunità (ma non in Giappone) in parte ad acquirenti OEM e in parte con la propria marca, per la quale ha creato una rete di distribuzione propria. A questo proposito la società A esercita tutte le funzioni di produttore ed esportatore e quindi dovrebbe essere considerata un'entità economica

[1] Vedi per esempio causa C-174/87, Ricoh Company Ltd contro Consiglio, raccolta I-1992 pag. 1335, punti 19, 20, 21.

distinta dalla società B, alla quale è tuttavia collegata. In mancanza di vendite sul mercato interno delle FCC di produzione propria, tanto con la propria marca quanto in base a contratti OEM, il valore normale per la società A è stato calcolato in parte in base ai costi verificati presso le sedi della società A, della società B e della società di vendita congiuntamente controllata e in parte in base alla media ponderata del costo e del profitto di altri produttori.

(54) Tale situazione, in cui due società operano allo stesso livello orizzontale esercitando le stesse funzioni, anche se una è controllata dall'altra e dipende in parte da quest'ultima, deve essere distinta rispetto alla situazione in cui all'interno di un gruppo costituito di società giuridicamente distinte viene effettuata una ripartizione delle attività di produzione e di vendita, secondo la quale una società produce e l'altra si occupa delle vendite. Nell'ambito di tale distribuzione verticale delle funzioni, le due società, ciascuna delle quali svolge una sola funzione, costituiscono un'unica entità economica, come la Corte di giustizia ha confermato in diverse occasioni. La Commissione non ha quindi potuto accettare l'affermazioone di alcuni esportatori, secondo la quale i prezzi all'esportazione e il valore normale utilizzati non erano comparabili ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88. I prezzi vigenti sul mercato interno e i prezzi all'esportazione sono stati infatti confrontati al livello franco fabbrica del produttore, poiché è stato considerato che le società consociate di vendita appartenessero all'entità economica del produttore, in quanto svolgevano compiti che normalmente rientrano nelle competenze dell'ufficio vendite del produttore. Le vendite effettuate dalle consociate sul mercato interno sono state quindi correttamente confrontate con le vendite realizzate dall'ufficio esportazioni del produttore per l'esportazione nella Comunità. Sono state effettuate adeguate detrazioni per tener conto delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi, ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 9 e 10, del regolamento (CEE) n. 2423/88.

Valore normale selettivo

(55) Due esportatori hanno affermato di utilizzare un canale di vendite distinto per le vendite ai distributori indipendenti e che queste operaioni erano effettuate ad un livello diverso rispetto a quelle relative ad altri tipi di clienti. È stato quindi chiesto di utilizzare questo stadio commerciale per stabilire il valore normale ai fini del confronto con i prezzi dell'esportazione, escludendo le vendite agli altri clienti. La Commissione ha esaminato queste richieste. Per le due società è stato stabilito, in base ad un campione rappresentativo di modelli, che i prezzi delle singole operazioni con i distributori coincidevano in misura considerevole con i prezzi delle singole operazioni con altri tipi di clienti, tanto rivenditori quanto utilizzatori finali. Le quantità vendute agli asseriti distributori, in base ai singoli modelli o complessivamente, corrispondevano in parte alle quantità vendute ad altri tipi di clienti, tanto rivenditori quanto utilizzatori finali. È stato inoltre riscontrato che gli asseriti distributori di un esportatore vendevano parzialmente agli utilizzatori finali, e quindi svolgevano a questo proposito le stesse funzioni dei rivenditori. L'altro esportatore ha dichiarato che le vendite ai distributori in questione si svolgevano attraverso lo stesso canale di vendita utilizzato per vendite ai grandi utilizzatori finali, con una struttura dei costi analoga per i due tipi di clienti. In conclusione, per i due esportatori le vendite complessive ai distributori indipendenti in termini di volume non erano rilevanti rispetto al volume delle vendite sul mercato interno ad erano inferiori al 5 % delle loro vendite per l'esportazione. Di conseguenza è stato considerato che gli esportatori non avessero dimostrato che gli asseriti canali di vendita dei distributori indipendenti fossero sostanzialmente diversi rispetto alle vendite ad altri tipi di clienti in termini di costi, quantità, prezzi e funzioni dell'acquirente. Si è quindi concluso che gli esportatori non avevano potuto dimostrare per quale motivo il canale di vendita dei distributori dovesse essere utilizzato, escludendo gli altri canali di vendita, ai fini del confronto con i prezzi all'esportazione.

Non vi erano inoltre motivi per escludere le vendite agli utilizzatori finali, come aveva chiesto uno degli esportatori suddetti, dato che i prezzi delle singole operazioni con gli utilizzatori finali, in particolare per quanto riguarda i grandi clienti, coincidevano in larga misura con i prezzi delle singole operazioni relative ai rivenditori.

Valore normale per le vendite dei prodotti di marca in base ai prezzi effettivi

(56) Nel periodo dell'inchiesta tutti gli esportatori sottoposti ai controlli, ad eccezione di uno, effettuavano sul mercato interno vendite di fotocopiatrici in volumi superiori al 5 % delle vendite all'esportazione nella Comunità. Il valore normale relativo all'unico esportatore non conforme a questo criterio è stato ricostruito. Per gli altri esportatori è stato considerato che le vendite di FCC sul mercato interno, considerate complessivamente, fossero sufficientemente rappresentative per essere prese in considerazione ai fini della determinazione del

valore normale. Per questi esportatori sono state controllate le operazioni che riguardavano almeno il 70 % del giro d'affari relativo alle FCC sul mercato interno. A richiesta degli esportatori non si è tenuto conto di alcuna operazione relativa a canali di vendita con un giro d'affari molto ridotto oppure a vendite effettuate da piccole società consociate.

Per questi esportatori sono stati identificati i modelli di FCC venduti sul mercato interno che erano comparabili ai modelli esportati nella Comunità, applicando, quando era necessario e possibile, adeguamenti per tener conto delle differenze relative alle caratteristiche tecniche dei modelli venduti sul mercato interno. Per alcuni modelli esportati non sono stati trovati modelli simili venduti sul mercato interno. Per questi ultimi il valore normale è stato quindi ricostruito.

Per ciascun modello comparabile venduto sul mercato interno il volume delle vendite è stato confrontato con il volume delle vendite per l'esportazione nella Comunità del modello corrispondente. Le vendite sul mercato interno in volume, che non superavano il 5 % delle vendite per l'esportazione non sono state considerate rappresentative per il modello in questione e il corrispondente valore normale è stato ricostruito.

(57) Per ciascun modello comparabile rimanente, il numero di unità vendute sul mercato interno a prezzi remunerativi è stato calcolato confrontando il valore di fattura netto, di ogni operazione, dopo la deduzione degli sconti e delle riduzioni direttamente collegate alle vendite, con il costo di produzione, calcolato con il metodo sotto specificato. Quando le vendite remunerative in volume superavano l'80 % del volume complessivo delle vendite sul mercato interno del modello in questione, il valore normale è stato calcolato come la media ponderata dei prezzi di vendita di tutte le operazioni comprese quelle effettuate in perdita. Quando le vendite remunerative erano comprese tra il 20 % e l'80 % in volume delle vendite complessive sul mercato interno relative al modello in questione, il valore normale è stato calcolato come la media ponderata dei prezzi di vendita delle sole operazioni remunerative. Quando le vendite remunerative erano inferiori al 20 % in volume delle vendite complessive sul mercato interno del modello in questione, il valore normale corrispondente è stato costruito, in quanto è stato considerato che le operazioni non si siano svolte nel corso di normali operazioni commerciali, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 4 del regolamento (CEE) n. 2423/88.

Valore normale ricostruito per le vendite dei prodotti di marca

(58) Quando, secondo il metodo suesposto è stato necessario ricostruire il valore normale, è stato calcolato il costo di produzione dei modelli esportati. Gli importi relativi all'ammortamento degli stampi sono stati stabiliti in base alle normali pratiche contabili e fiscali vigenti in Giappone, in funzione di un periodo di ammortamento di due anni. Nei casi in cui è stato stabilito che il rendiconto dei costi di fabbricazione presentato dagli esportatori non corrispondeva alle cifre relative al costo delle merci vendute e alle scorte sottoposte a revisione, sono state effettuate le opportune correzioni.

(59) L'importo adeguato per le spese generali, amministrative e di vendita che deve essere aggiunto ai costi di fabbricazione per calcolare il costo pieno di produzione, è stato basato per tutti i produttori sulla rispettiva struttura dei costi, comprese le società di vendita consociate, che sono state considerate come parte di un'unica entità economica. Lo stesso metodo è stato seguito per l'unico produttore che non aveva venduto FCC della propria marca sul mercato interno, dato che in questo caso sono state prese in considerazione le spese generali, amministrative e di vendita sostenute per le vendite realizzate attraverso una società consociata controllata congiuntamente con un altro produttore e riguardanti le FCC recanti la marca dell'altro produttore. La stessa impostazione era stata seguita nell'inchiesta originale. Il produttore ha sostenuto che, se avesse venduto fotocopiatrici con la propria marca sul mercato interno, queste operazioni avrebbero riguardato unicamente piccole quantità e sarebbero state effettuate in modo più diretto con costi minori. Il produttore disponeva tuttavia di una struttura di vendita sul mercato interno e non vi erano motivi per ritenere, senza elementi di prova, che non avrebbe venduto le FCC con la propria marca attraverso tale struttura. Inoltre, dato che le spese generali, amministrative e di vendita sono state calcolate in percentuale del fatturato, l'argomentazione secondo la quale una quantità inferiore di vendite, anche attraverso un canale di vendita diverso e più semplice, avrebbe implicato una imputazioni di costi inferiore non è valida. Infine, l'argomentazione che la marca del produttore sarebbe stata meno nota è già stato preso in considerazione in quanto la sua struttura di vendite sul mercato interno, in base alla quale sono state determinate le spese generali, amministrative e di vendita, ha sostenuto poche spese di pubblicità per le vendite delle FCC recanti la marca dell'altro produttore.

Le spese generali, amministrative e di vendita sono state calcolate in modo specifico per le FCC e separatamente per ciascun canale di vendita, ogni qual volta erano disponibili sufficienti dati contabili.

Le spese relative alle attività di ricerca e sviluppo sono state di norma determinate in base alle spese imputate, secondo le procedure contabili interne delle società, alla divisione fotocopiatrici nel suo complesso (comprese le macchine digitali e a colori). Quando non era possibile individuare i costi relativi alla divisione fotocopiatrici oppure quando l'imputazione dei costi effettuata dalla società per la divisione fotocopiatrici non teneva conto delle attività di ricerca e sviluppo di base, che non riguardano un prodotto specifico, sono stati presi in considerazione i costi sostenuti dalla società nel suo complesso, calcolati in percentuale dei costi complessivi di fabbricazione delle società per tutti i prodotti. È stata respinta l'argomentazione secondo la quale le spese di ricerca e sviluppo avrebbero dovuto essere limitate a quelle sostenute unicamente per le fotocopiatrici. Le spese per la ricerca e lo sviluppo sono spese generali, che devono essere sostenute dalla società in base alla contabilità corrente e che quindi devono essere registrate nei conti per anno finanziario in cui sono sostenute sul giro d'affari di prodotti simili oppure, quando le attività di ricerca e sviluppo non riguardano un prodotto specifico, su tutti i prodotti. Non è stata accettata la pratica di compensare le spese per l'attività di ricerca e sviluppo con le entrate prodotte dai diritti di licenza.

(60) Quando gli esportatori avevano un volume sufficiente di vendite remunerative, è stata presa in considerazione la media ponderata del profitto realizzato sulle vendite, ovvero su tutte le vendite quando le vendite remunerative erano superiori all'80 % in volume del totale e unicamente delle vendite remunerative quando queste ultime erano comprese tra il 20 % e l'80 % in volume del totale. In altri casi è stata applicata la media ponderata del margine di profitto di tutti gli altri produttori che avevano effettuato un volume sufficiente di vendite remunerative. Alcuni esportatori hanno contestato questo metodo sostenendo che i margini di profitto così ottenuti sono eccessivamente elevati. L'impostazione seguita è tuttavia una conseguenza diretta dell'esame delle operazioni effettuate nel normale svolgimento del commercio di cui al punto 57 ed è conforme all'articolo 2, paragrafo 3, lettera b), punto ii) del regolamento (CEE) n. 2423/88, che stabilisce chiaramente che il profitto utilizzato per calcolare il valore normale deve essere basato sulle vendite remunerative.

Valore normale per le vendite OEM

(61) Il metodo generalmente seguito per stabilire il valore normale relativo alle vendite OEM era identico a quello precedentemente delineato per le vendite dei prodotti di marca. Contrariamente alla situazione accertata al momento dell'inchiesta originale, diversi produttori effettuano ora vendite OEM sul mercato interno. Quando tali vendite erano superiori al 5 % in volume delle vendite all'esportazione nella Comunità effettuate in base a contratti OEM, tanto in termini generali quanto per ciascun modello comparabile, il valore normale corrispondente è stato stabilito in base ai prezzi effettivamente pagati, ogni qualvolta sono state realizzate vendite remunerative in volumi sufficienti. Negli altri casi, il valore normale è stato ricostruito in base alla struttura dei costi e dei profitti dei produttori interessati e quando era necessario in base ai costi e ai profitti relativi alle vendite OEM di altri prodotti. In questo ultimo caso, poiché erano disponibili dati utilizzabili sui costi e sui profitti di altri produttori per le vendite di fotocopiatrici sul mercato interno in base a contratti OEM, non è stata accolta la richiesta di un esportatore di utilizzare i costi e i profitti sostenuti per le proprie vendite OEM di altri prodotti nello stesso settore commerciale. A tal fine si è tenuto conto della successione in cui sono esposti i diversi metodi nell'articolo 2, paragrafo 3, lettera b), punto ii) del regolamento (CEE) n. 2423/88.

(62) Quando è stato necessario ricostruire i valori in base alle spese generali, amministrative e di vendita delle altre società, le spese per le attività di ricerca e sviluppo sono state inserite nei costi di fabbricazione, in modo da utilizzare le cifre relative alle singole società, insieme con la media ponderata delle spese generali, amministrative e di vendita (escluse quelle sostenute per la ricerca e lo sviluppo) di altre società. Questo metodo è stato considerato più attendibile del ricorso alle cifre corrispondenti ai costi di ricerca e sviluppo delle altre società.

3. **Prezzo d'esportazione**

Osservazioni generali

(63) Sono stati controllati i prezzi relativi al 70 % circa delle vendite complessive per l'esportazione nella Comunità effettuate da ciascun esportatore. Sono state controllate tutte le vendite agli importatori OEM, presso le sedi degli esportatori oppure delle loro consociate nella Comunità responsabili di tali vendite. Per le vendite dei prodotti di marca, che erano state realizzate quasi esclusivamente attraverso società consociate stabilite nella maggior parte degli Stati membri della Comunità, è stato ritenuto necessario verificare una percentuale rappresentativa, negli Stati membri maggiori. Nel calcolo definitivo del dumping è stato quindi utilizzato un fattore di ponderazione correttivo per ristabilire il rapporto originale tra le vendite dei prodotti di marca e le vendite OEM.

(64) Quando i modelli sono stati venduti in numerose diverse configurazioni, sono state concordate con gli esportatori configurazioni standard, che normalmente corrispondevano alla versione più semplice del modello in questione. La configurazione standard è stata quindi confrontata con i modelli venduti sul mercato interno e, quando era necessario e possibile, sono stati applicati adeguamenti al valore normale del modello comparabile venduto sul mercato interno.

Situazione degli importatori

(65) È stato accertato che tre importatori che avevano affermato di essere indipendenti rispetto ad un esportatore erano in realtà collegati.

Il primo caso riguardava una società, nella quale uno degli esportatori giapponesi aveva acquisito una partecipazione azionaria di minoranza significativa nel settembre 1991. Data la partecipazione azionaria significativa sostanziale l'esportatore poteva esercitare una considerevole influenza sull'importatore, anche perché l'acquisizione dell'esportatore era stata accompagnata da un programma strutturale per intensificare la cooperazione tra le due società. Durante la parte restante del periodo dell'inchiesta relativa al riesame, la cooperazione, come è stato accertato presso la sede dell'importatore non corrispondeva ad un normale rapporto commerciale di indipendenza. Un aspetto particolarmente rilevante della cooperazione riguardava la determinazione dei prezzi delle FCC nelle operazioni tra l'esportatore e l'importatore, che, almeno in un caso, sembrava variare in funzione del fatto che le FCC fossero soggette o meno al dazio antidumping, giustificando quindi il sospetto che il dazio antidumping fosse stato assorbito. Di conseguenza è stato considerato che ricorressero i criteri fissati nell'articolo 2, paragrafo 8, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88, in quanto esisteva tanto un'associazione quanto un accordo di compensazione in virtù dei quali i prezzi pagati o pagabili nelle operazioni tra l'esportatore e l'importatore non erano attendibili. L'importatore e le sue società consociate nella Comunità sono stati quindi considerati come importatori collegati ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera b).

(66) Per le stesse circostanze e in considerazione della conseguente qualifica di società collegate, l'importatore in questione non ha potuto essere considerato come un importatore OEM. Le vendite agli importatori OEM implicano costi sensibilmente inferiori dato che attività di marketing, distribuzione e manutenzione sono effettuate dall'importatore stesso con la propria marca e per conto proprio. L'esportatore può quindi applicare prezzi inferiori che giustificano l'affermazione secondo la quale i prezzi all'esportatore OEM si trovano ad un diverso stadio commerciale rispetto alle vendite dei prodotti di marca e che quindi, ai fini d'un equa comparazione, devono essere confrontati con uno stadio commerciale simile sul mercato interno. A questo proposito l'importatore ha effettivamente venduto le FCC importate dall'esportatore con la propria marca nella Comunità. Questo elemento non è tuttavia sufficiente affinché possa essere considerato un importatore OEM. Se così fosse gli esportatori potrebbero facilmente ottenere che le loro consociate nella Comunità siano considerate importatori OEM, semplicemente vendendo i prodotti con una marca diversa, come effettivamente hanno fatto alcuni esportatori, secondo quanto è stato accertato nel presente riesame. Affinché si possa considerare che le vendite all'esportazione sono state realizzate allo stadio commerciale degli importatori OEM, devono essere presentati dati attendibili relativi ai prezzi di vendita tra l'esportatore e l'importatore e ai costi sostenuti da ciascuna parte. Questo criterio, per definizione, non ricorre nelle operazioni tra parti collegate, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera b).

Queste conclusioni sono state contestate dall'importatore e dall'esportatore interessati, i quali hanno sostenuto che almeno gli acquisti corrispondenti ad ordinazioni effettuati prima dell'acquisizione della partecipazione azionaria dell'esportatore avrebbero dovuto essere considerati come operazioni tra parti non collegate. Tuttavia, come risulta da quanto precede, dal momento dell'acquisizione i rapporti tra l'esportatore e l'importatore sono radicalmente mutati e i prezzi effettivamente pagati per tutte le importazioni successive, corrispondenti ad ordinazioni effettuate prima o dopo l'acquisizione, devono essere considerati inattendibili. La stessa osservazione vale per i costi. Il fatto che la Commissione abbia verificato i costi e, con alcune correzioni, li abbia utilizzati per calcolare il prezzo all'esportazione non significa che tali costi siano stati considerati interamente attendibili.

(67) Le stesse considerazioni sono valide, in misura ancora maggiore, per il secondo importatore. Nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame, uno degli esportatori giapponesi aveva una partecipazione di maggioranza in tale società. Di conseguenza, i prezzi tra l'esportatore e l'importatore e i costi sostenute da ciascuna parte sono stati considerati inattendibili. Anche se l'importatore ha venduto nella Comunità le FCC importate dall'esportatore in questione con la propria marca, la marca stessa è effettivamente controllata dall'esportatore. L'importatore non è stato quindi considerato come una società OEM.

(68) Nel settembre 1991, la sede centrale europea di uno degli esportatori giapponesi ha assunto una partecipazione azionaria di minoranza significativa in una terza società, il cui nome è stato modificato in funzione della marca commercializzata dall'esportatore. Analogamente a quanto era stato osservato per il primo importatore, secondo la Commissione, data l'entità della partecipazione azionaria, l'esportatore poteva vincolare o controllare l'attività dell'importatore. Durante la visita di controllo presso l'importatore è stato inoltre osservato che la società riceveva sostegno dall'esportatore riguardo alla pubblicità. È stato quindi considerato che anche in questo caso, data l'esistenza di un'associazione o di un accordo di compensazione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88 i prezzi di vendita e la ripartizione dei costi tra l'importatore e l'esportatore in questione non erano attendibili.

Dati disponibili

(69) La prevista visita presso la consociata europea di un esportatore giapponese non è stata effettuata, dato che la società non ha comunicato in tempo le necessarie informazioni sulla sua struttura dei costi. Pertanto, la Commissione non ha potuto stabilire i costi sostenuti dalla società riguardo alle vendite ai primi acquirenti indipendenti realizzate dalle altre consociate dello steso gruppo le cui sedi erano state visitate. Dalle scarse informazioni di cui disponeva la Commissione risultava che la società aveva svolto funzioni a favore delle altre società consociate, comprendenti la raccolta e la divulgazione di informazioni di mercato, la prestazione di assistenza di marketing, l'unificazione di pratiche contabili, servizi di consulenza legale, pubblicità a livello europeo, prestazione di servizi finanziari, nonché assistenza alle attività di sviluppo e di adeguamento dei prodotti al mercato. In mancanza di informazioni più attendibili e verificate, è stato necessario utilizzare i dati disponibili, a norma dell'articolo 7, paragrafo 7, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88, nella fattispecie le spese generali amministrative e di vendita indicate nei conti della società sottoposti a revisione, per stabilire i costi sostenuti per la prestazione di tali servizi ed eventualmente di attività simili.

Prezzo all'esportazione relativo agli importatori collegati

(70) I prezzi all'esportazione relativi agli importatori collegati sono stati calcolati rispetto ai prezzi di vendita ai primi acquirenti indipendenti nella Comunità, dopo la detrazione degli sconti e delle riduzioni direttamente collegati (comprese le forniture gratuite). Da questi prezzi sono stati dedotti tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita e un adeguato margine di profitto, pari al 5 %. Ai fini della determinazione di un margine di profitto adeguato non è stato possibile utilizzare i profitti accertati per gli importatori indipendenti, in primo luogo per il fatto che pochi importatori indipendenti hanno risposto al questionario e tra questi è stato controllato il margine di profitto di un unico importatore che effettuava una percentuale limitata delle importazioni complessive dal Giappone. In secondo luogo è stato stabilito che i margini di profitto degli importatori indipendenti erano artificialmente bassi, conformemente alla generale depressione dei prezzi eaminati nei punti seguenti per le FCC vendute nella Comunità, in seguito alla concorrenza esercitata dalle importazioni oggetto di dumping dei prodotti di marca giapponese che erano venduti attraverso le società consociate nella Comunità. In mancanza di dati attendibili sul profitto degli importatori indipendenti, la Commissione ha considerato che un margine di profitto del 5 % fosse il livello minimo del corso di normali operazioni commerciali, in considerazione della prassi seguita dalla Commissione in altri casi e in particolare nell'inchiesta originale. Come è stato chiesto dagli esportatori, è stato utilizzato un unico margine di profitto sempre del 5 %, indipendentemente dal numero di società consociate effettivamente operanti nel canale di vendita.

(71) Le FCC vendute ai rivenditori a un prezzo inferiore ai fini di dimostrazione sono state inserite nelle operazioni per calcolare il dumping, dato che il costo delle dimostrazioni dovrebbe normalmente essere sostenuto dal rivenditore stesso. Il deprezzamento delle scorte, comprendente i prodotti mancanti o rubati oppure i prodotti danneggiati o obsoleti destinati alla distruzione, è stato considerato come un costo sostenuto tra l'importazione e la rivendita. Quando le scorte de FCC non sono state svalutate, bensì vendute, le operazioni in questione sono state inserite nel calcolo del dumping.

Prezzo all'esportazione per gli importatori indipendenti

(72) I prezzi all'esportazione ad importatori indipendenti, normalmente acquirenti OEM, sono stati calcolati in base ai prezzi effettivi delle operazioni, dopo la detrazione degli sconti e delle riduzioni direttamente collegati (comprese le forniture gratuite). Le compensazioni versate agli acquirenti OEM per le fluttuazioni svantaggiose del tasso di cambio in rapporto con la vendita di fotocopiatrici sono state considerate come sconti. Quando le società consociate degli esportatori nella Comunità hanno sostenuto costi relativi a queste vendite, svolgendo alcune attività che normalmente sono sostenute dall'importatore (per esempio assistenza pubblicitaria) oppure assumendo una funzione simile a quella di un agente di rispedizione, sono

stati dedotti i costi pertinenti e un adeguato margine di profitto, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88. A questo proposito è stato applicato lo stesso margine di profitto del 5 % per tutte le vendite realizzate attraverso gli importatori indipendenti, in base al metodo di utilizzare lo stesso margine di profitto indipendentemente dal numero di società consociate coinvolte. Un esportatore ha osservato che questa percentuale era relativamente elevata per le vendite agli importatori OEM. Lo stesso esportatore tuttavia, nell'inchiesta originale, aveva chiesto di utilizzare un'unica percentuale di profitto indipendentemente dal numero di società consociate operanti nel canale di vendita. È stato considerato che la detrazione di un margine del 5 % per tener conto di un margine di profitto adeguato, non fosse elevata rispetto alle vendite negli Stati membri in cui operano due o tre società consociate, nonché riguardo alle vendite agli utilizzatori finali, che implicavano una catena integrata di distribuzione. La Commissione ha concluso, pertanto, che il metodo seguito era corretto.

4. Confronto

(73) I prezzi all'esportazione e il valore normale sono stati confrontati allo stesso stadio commerciale. Le vendite per l'esportazione a società OEM sono state confrontate con la media ponderata del valore normale delle vendite OEM sul mercato interno. I prezzi all'esportazione relativi ai prodotti di marca, che in quasi tutti i casi sono stati ricostruiti, sono stati confrontati con la media ponderata del valore normale delle vendite dei prodotti di marca attraverso tutti i canali sul mercato interno, dato che non era possibile distinguere chiaramente i singoli canali di vendita. Non erano quindi disponibili elementi di prova in base ai quali si potesse concludere che un canale di vendita era più adatto di un altro ai fini del confronto con le vendite per l'esportazione.

(74) Quando sono stati presentati sufficienti elementi di prova, sono stati applicati adeguamenti per tener conto delle differenze inerenti alle caratteristiche fisiche e alle spese di vendita. Non sono stati chiesti adeguamenti per eventuali differenze inerenti agli oneri all'importazione e alle imprese indirette. Per quanto riguarda le remunerazioni del personale di vendita, sono state dedotte unicamente le retribuzioni versate al personale impegnato a tempo pieno nelle operazioni di vendita diretta delle FCC, senza tener conto del pesonale che esercitava parzialmente o a tempo pieno funzioni amministrative, né del personale responsabile dei servizi di assistenza e di sostegno. Questo metodo è conforme alle disposizioni dell'articolo 2, paragrafo 10, lettera c), punto v) del regolamento (CEE) n. 2423/88, che stabilisce che si può effettuare una detrazione unicamente per il personale impiegato a tempo pieno nelle attività di vendita diretta. Quando è stato accertato che i venditori di FCC si occupavano anche nella vendita di altri prodotti o servizi, si è tenuto conto del giro d'affari corrispondente per calcolare la detrazione percentuale relativa alle FCC.

La detrazione complessiva per il valore normale è stata calcolata in forma di importo assoluto per modello e per unità venduta. L'importo assoluto, corrispondente ai costi deducibili effettivamente sostenuti per unità, è stato quindi dedotto dal valore normale calcolato per il modello in questione.

5. Margini di dumping

(75) I margini di dumping sono stati calcolati come l'importo totale assoluto del dumping sulle vendite all'importazione verificate diviso per il valore complessivo CIF dichiarato alla dogana di tutte le importazioni verificate, comprese anche quelle non oggetto di dumping. I margini di dumping per le vendite dei prodotti di marca (verificati solo in parte) e per le vendite OEM (verificati interamente) sono stati ponderati per tener conto del rapporto effettivo in termini di valore CIF tra questi due tipi di vendite all'esportazione. A questo proposito, il margine accertato per la parte verificata delle vendite dei prodotti di marca è stato considerato rappresentativo di tutte le vendite di questo tipo.

(76) Per gli importatori collegati, il dazio antidumping in vigore è stato dedotto a titolo di costo sostenuto tra l'importazione e la rivendita, a norma dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88. Per le FCC aventi una velocità superiore a 75 copie al minuto, che non erano soggette al dazio antidumping, non è stata applicata questa detrazione. I margini di dumping così calcolati erano compresi tra il 21,5 % e l'83,9 %. Per ciascun esportatore interessato questi margini erano sensibilmente superiori alle aliquote del dazio antidumping corrispondente istituito in seguito all'inchiesta originale. La media ponderata del margine di dumping era del 41,0 %.

(77) Gli effetti di tale livello di dumping sul mercato comunitario non erano assolutamente compensati dal dazio antidumping in vigore. Quando, per valutare l'efficacia del dazio antidumping in vigore, l'aliquota corrispondente non è stata dedotta a titolo di costo nei confronti degli importatori collegati ed è stata aggiunta al prezzo all'esportazione per gli importatori indipendenti, la media ponderata del margine di dumping sul mercato comunitario era ancora del 28,8 %, con percentuali individuali comprese tra il 13,5 % e il 74,4 %.

(78) In conclusione, dal riesame risulta che in seguito all'istituzione del dazio antidumping gli esportatori non hanno riesaminato i propri prezzi in misura sufficiente per eliminare il dumping, né sono stati eliminati gli effetti delle pratiche di dumping sul mercato comunitario. In considerazione degli elevati margini di dumping riscontrati nell'inchiesta di riesame, è stato considerato che, se il dazio in vigore dovesse scadere, il dumping continuerebbe con gli stessi margini oppure ad un livello ancora superiore. È molto probabile che l'abolizione del dazio antidumping provochi un ulteriore aumento del livello del dumping, in quanto la diminuzione dei costi per gli esportatori che vendono nella Comunità attraverso importatori collegati potrebbe avere come risultato una nuova diminuzione dei prezzi.

G. NUOVO PREGIUDIZIO

1. Effetti delle importazioni oggetto di dumping dal Giappone

(79) Nonostante il dazio antidumping in vigore, gli esportatori giapponesi, che operavano quasi esclusivamente attraverso importatori collegati, nel periodo dell'inchiesta relativo al riesame vendevano sul mercato comunitario le FCC importate dal Giappone a prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria di un margine del 26 %, in media ponderata. Il volume di queste vendite, nonostante un calo significativo, era ancora pari al 26 % del numero complessivo di unità vendute nella Comunità. Dato che le FCC sono un prodotto maturo, con differenze tecniche relativamente limitate tra i diversi fabbricanti, i prezzi incidono in misura significativa sulla scelta dell'acquirente. È quindi evidente che un volume talmente elevato di importazioni a bassi prezzi ha avuto conseguenze negative sui risultati economici dell'industria comunitaria, che si sono manifestate con una redditività insufficiente, nonché con la diminuzione della quota di mercato e con il calo della produzione.

(80) L'eventuale attenuazione del pregiudizio che sarebbe potuto derivare dalla progressiva diminuzione della quota di mercato delle FCC giapponesi è stata annullata dal fatto che il pregiudizio si è aggravato in termini di modelli. Nel periodo dell'inchiesta originale, la maggior parte delle importazioni dal Giappone riguardava le piccole FCC. Gli esportatori giapponesi avevano quindi una quota di mercato consistente espressa in unità, ma il pregiudizio provocato da queste importazioni era limitato dal fatto che la Océ e la Rank Xerox producevano tradizionalmente le macchine di maggiori dimensioni e che per questi modelli i costruttori comunitari si trovavano ancora in una situazione favorevole a livello tecnico e sul mercato, con una redditività sufficiente. In seguito, tuttavia, quasi tutti gli esportatori giapponesi hanno trasferito una parte sostanziale della produzione di piccole fotocopiatrici (in particolare modelli maturi relativamente semplici) nella Comunità o in altri paesi terzi e hanno esportato nella Comunità i modelli più sofisticati dei segmenti 4, 5 e 6 di cui era stata avviata la produzione in Giappone. Per i segmenti 4 e 5 è stato determinato un margine di sottoquotazione che, in media ponderata era il doppio di quello corrispondente ai segmenti 1-3 (38 % rispetto al 19 %). In questi segmenti, quindi, le importazioni dal Giappone hanno esercitato una forte pressione sui prezzi, sulla redditività e sulla quota di mercato dell'industria comunitaria. Per esempio, per quanto riguarda le FCC del segmento 4 (che possono produrre da 45 a 59 copie al minuto) la quota di mercato dell'industria comunitaria nella Comunità è scesa dal 64,4 % nel 1988 al 42,1 % nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame, con una diminuzione del 22,3 %. La maggior parte delle FCC del segmento 4 e tutte quelle del segmento 5 in concorrenza con le FCC dell'industria comunitaria del segmento 4 erano di produzione giapponese.

(81) In considerazione dell'aggressiva politica dei prezzi che gli esportatori giapponesi hanno applicato quando era in vigore il dazio, appare molto probabile che la sottoquotazione e la depressione dei prezzi provocate dalle importazioni oggetto di dumping dal Giappone si aggravino qualora il dazio dovesse scadere. Gli esportatori giapponesi infatti userebbero almeno una parte della riduzione dei costi di cui beneficerebbero i loro importatori collegati in seguito alla scadenza del dazio antidumping per ridurre ulteriormente i prezzi di vendita nella Comunità. Questa situazione appare ancora più probabile per il fatto che l'introduzione di prezzi inferiori da parte di uno solo dei principali operatori sul mercato, per un prodotto molto sensibile al prezzo, eserciterebbe una grande pressione sugli alti operatori che sarebbero indotti a fare altrettanto, con la conseguente intensificazione della concorrenza sui prezzi, che sarebbe ancora più dannosa di quella attuale. Le conseguenze di una nuova riduzione dei prezzi sarebbero molto gravi per l'industria comunitaria, dato che le FCC sono l'elemento principale dell'attività di ciascun produttore e da esse si dovrebbero ottenere i profitti necessari per finanziare gli investimenti richiesti affinché l'azienda possa operare efficacemente a medio termine. Qualche società potrebbe decidere di cessare la produzione e di diventare un acquirente OEM di FCC, realizzando profitti unicamente sui servizi e sulle forniture, come già sono stati costretti a fare in passato altri produttori comunitari. Le società comunitarie potrebbero inoltre sosti-

tuire una parte della gamma dei modelli di produzione propria con acquisti OEM. L'esperienza di questi ultimi anni ha dimostrato che alcune parti della produzione dell'industria comunitaria, particolarmente nei segmenti inferiori, ha dovuto essere sacrificata quando le perdite sono diventate troppo gravi. Data l'aggressiva politica dei prezzi degli esportatori giapponesi nei segmenti superiori è ora minacciata anche la produzione dei modelli corrispondenti.

(82) Per quanto riguarda il volume delle importazioni, nel periodo dell'inchiesta relativo al riesame, la situazione economica in Giappone si è deteriorata, la domanda ha subito un rallentamento e le scorte sono aumentate del 65 %, raggiungendo un livello di 300 000 unità, superiore al volume annuo delle esportazioni nella Comunità nel periodo dell'inchiesta. Anche l'utilizzazione degli impianti ha subito una flessione. La scadenza dei dazi offrirebbe un incentivo all'aumento delle importazioni dal Giappone nella Comunità, a prezzi che potrebbero coprire al massimo i costi di produzione variabili, eventualmente anche ricorrendo alla chiusura degli impianti nella Comunità per migliorare l'utilizzazione degli impianti in Giappone Se i dazi dovessero scadere, le importazioni dal Giappone, che attualmente tendono a diminuire potrebbero recuperare i livelli precedenti o addirittura aumentare.

Una situazione di questo tipo sarebbe ancora più probabile se nei prossimi anni lo yen dovesse svalutarsi rispetto alle valute europee. Questa circostanza non può essere esclusa, data l'instabilità dei cambi.

2. Altri elementi assertivamente causa di pregiudizio

(83) La Commissione ha esaminato se la situazione critica dell'industria comunitaria potesse essere provocata dalla diminuzione della domanda di FCC sul mercato della Comunità. Questa ipotesi non è stata confermata, dato che tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta relativo al riesame il mercato comunitario delle FCC ha avuto un'espansione del 24 %. Nello stesso periodo, tuttavia, le vendite dell'industria comunitaria sono scese dell'1 % e la relativa quota di mercato è diminuita dal 15,4 % al 12,4 %.

(84) Dev'essere inoltre considerata infondata l'affermazione di alcuni esportatori, secondo la quale la situazione critica dell'industria comunitaria nel periodo dell'inchiesta relativo al riesame era dovuta alla recessione economica nella Comunità. La recessione economica nella Comunità, fatta eccezione per il Regno Unito, è iniziata soltanto nella seconda metà del 1992, dopo la fine del periodo dell'inchiesta. Quindi il consumo complessivo di FCC, che è diminuito del 10 % circa dopo la fine del periodo dell'inchiesta, era sensibilmente aumentato tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta ed è rimasto stabile nel corso di quest'ultimo. La parte della domanda che si è eventualmente spostata verso le FCC di seconda mano non avrebbe dovuto danneggiare l'industria comunitaria, che è attivamente presente in questo mercato (come gli intermediari dei produttori giapponesi). Inoltre la redditività dell'industria comunitaria nella Comunità per i prodotti e i servizi, eslcuse le FCC, è diminuita da un indice 100 nel 1988 a 76 nel periodo dell'inchiesta relativo al riesame, mentre per le vendite di fotocopiatrici la flessione è stata molto più marcata, da un indice 100 nel 1988 a 24 nel periodo dell'inchiesta relativo al riesame. Si può quindi ritenere che le vendite di FCC da parte dell'industria comunitaria fossero soggetto ad una pressione supplementare proveniente da fattori diversi dalle condizioni economiche generali. Alcuni esportatori hanno affermato che il risultati relativamente migliori della redditività globale potevano essere dovuti al fatto che i clienti rinviavano la sostituzione delle rispettive macchine e quindi spendevano maggiormente per i servizi di manutenzione. Dato che, tuttavia, come risulta da quanto precede, tra il 1988 e il periodo dell'inchiesta le vendite di FCC nella Comunità sono aumentate del 24 %, l'affermazione secondo la quale i clienti avrebbero rinviato l'acquisto di nuove macchine appare infondata.

(85) alcuni esportatori hanno sostenuto che anche le FCC prodotte da società giapponesi nella Comunità e in paesi terzi hanno provocato pregiudizio all'industria comunitaria e che la Commissione avrebbe dovuto quantificare quale parte del pregiudizio fosse attribuibile a ciascuna causa. A questo proposito si può osservare che le vendite nella Comunità delle FCC prodotte da imprese giapponesi situate nella Comunità o in paesi terzi non erano oggetto del presente riesame e che quindi la possibilità di ottenere informazioni pertinenti era limitata. Nessun esportatore giapponese ha inoltre comunicato informazioni sul livello di pregiudizio che le FCC prodotte in altri paesi terzi e nella Comunità avrebbero provocato all'industria comunitaria. È stato tuttavia considerato che probabilmente i prezzi delle FCC che le società giapponesi fabbricano nella Comunità oppure in altri paesi terzi, per essere successivamente importate, non sono sostanzialmente diversi dai prezzi delle FCC importate dal Giappone, dato che nella Comunità non sarebbe possibile applicare prezzi sensibilmente diversi per FCC simili prodotte dallo stesso costruttore. In queste circostanze è stato considerato probabile che le FCC di origine non giapponese vendute dalle società giapponesi abbiano contribuito al pregiudizio subito dall'industria comunitaria. È stato inoltre osservato che la parte del mercato comunitario ottenuta dalle FCC di origine non giapponese è costantemente aumentata e che nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame la corrispondente quota di mercato era del 61,8 %

(costituita per il 12,8 % da importazioni da paesi terzi diversi dal Giappone e per il 49 % dalle vendite stimate di FCC prodotte da società giapponesi nella Comunità).

Ciononostante è stato comunque considerato che le importazioni dal Giappone, con una quota di mercato del 26 % e un livello di sottoquotazione del 26 %, fossero di per sé stesse una causa significativa della situazione critica dell'industria comunitaria. Per difendere la propria quota di mercato nei confronti di un volume rilevante di importazioni a prezzi eccessivamente bassi, l'industria comunitaria è stata costretta a ridurre i suoi prezzi sino ad un livello insufficiente di redditività sulle vendite di FCC. A parte l'argomentazione che le FCC di altra origine sono state vendute dalle società giapponesi a prezzi altrettanto bassi, rimane comunque il fatto che anche in mancanza di tali vendite l'industria comunitaria avrebbe dovuto adeguarsi ai prezzi delle importazioni dal Giappone, che erano vendute in volumi considerevoli. Queste importazioni, considerate isolatamente, erano sufficienti per provocare la depressione dei prezzi e l'insufficiente redditività dell'industria comunitaria. Come risulta da quanto precede, queste importazioni erano anche la causa principale della grave perdita della quota di mercato dell'industria comunitaria relativa alle FCC del segmento 4 e l'unica causa della perdita delle vendite dell'industria comunitaria nel segmento 6, dato che tutte le FCC dei segmenti 5 e 6 e la maggior parte di quelle del segmento 4 immesse sul mercato comunitario dalle società giapponesi nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame erano originarie del Giappone. Per gli altri segmenti le importazioni dal Giappone hanno contribuito, probabilmente con le FCC di origine diversa, alla perdita della quota di mercato e alla mancanza di redditività dell'industria comunitaria.

A norma dell'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento (CEE) n. 2423/88, le autorità comunitarie non possono attribuire alle importazioni oggetto di dumping i pregiudizi causati da altri fattori. Questa condizione tuttavia riccorre quando si dimostra, come risulta da quanto precede, che le importazioni oggetto di dumping, considerate isolatamente, sono state la causa indipendente della situazione economica critica dell'industria comunitaria, anche se altri fattori possono avervi contribuito. Anche nell'ipotesi che le importazioni da altri paesi terzi e le vendite degli impianti di produzione giapponesi nella Comunità hanno contribuito alla situazione precaria dell'industria comunitaria, rimane inalterato il fatto che le importazioni oggetto di dumping dal Giappone, considerate complessivamente, sono la causa della difficile situazione economica in cui si trova l'industria comunitaria.

(86) Per quanto riguarda l'argomentazione secondo la quale l'industria comunitaria sarebbe la causa del pregiudizio da essa subito avendo importato e venduto nella Comunità FCC originarie del Giappone, è già stato osservato che nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame il numero di FCC importate dal Giappone dall'industria comunitaria e rivenduto nella Comunità è nettamente diminuito rispetto al periodo dell'inchiesta originale. La percentuale di FCC importate dal Giappone dall'industria comunitaria e rivendute nella Comunità nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame è inferiore all'1 % della produzione propria di FCC. Gli eventuali effetti negativi di queste importazioni sulla situazione dell'industria comunitaria possono quindi essere ignorati.

Anche se la quantità di FCC importate dal Giappone dall'industria comunitaria era molto ridotto, è opportuno precisare che il fatto di acquistare una parte della gamma dei prodotti da altri costruttori rientra attualmente nella normale strategia commerciale dell'industriale delle FCC, compresi i produttori giapponesi. La decisione di vendere nella Comunità FCC oggetto di dumping originarie del Giappone, che comunque riguarda la Océ ma non gli altri due produttori comunitari, può essere considerata come una legittima azione di autodifesa di fronte alla necessità di vendere sul mercato comunitario in concorrenza con altre importazioni oggetto di dumping dal Giappone. Se non avesse adottato questa soluzione, la Océ avrebbe probabilmente subito un pregiudizio ancora più grave sulle FCC di produzione propria, dato che avrebbe perso numerosi clienti che richiedevano una gamma completa di FCC, dalle più piccole a quelle di dimensioni maggiori.

3. Conclusione

(87) Alla luce di quanto precede e in particolare della risultanza secondo la quale, nonostante il dazio antidumping in vigore, volumi significativi di importazioni oggetto di dumping dal Giappone sono stati venduti sul mercato comunitario a prezzi molto bassi, con un grave pregiudizio per l'industria comunitaria, è stato concluso che se il dazio antidumping in vigore dovesse scadere le importazioni oggetto di dumping dal Giappone provocherebbero nuovamente un notevole pregiudizio.

H. INTERESSE DELLA COMUNITÀ

1. Aspetti generali

(88) L'obiettivo generale delle misure antidumping è di eliminare gli effetti di distorsione dei flussi commerciali dovuti alle pratiche di dumping per ripristinare condizioni di concorrenza effettive sul mercato comunitario. Questo obiettivo corrisponde pienamente all'interesse della Comunità, tanto sul piano della politica generale quanto in termini di interessi dei produttori e dei consumatori comunitari.

2. Conclusioni dell'inchiesta originale

(89) Riguardo al caso specifico delle importazioni oggetto di dumping di FCC originarie del Giappone, nell'inchiesta originale sono stati ampiamente esaminati gli interessi dei produttori, dei consumatori e degli importatori indipendenti (principalmente OEM) nella Comunità, quali l'Agfa Gevaert. Era stato allora concluso che l'interesse della Comunità a mantenere un'industria comunitaria operativa in grado di sostenere la concorrenza delle importazioni dal Giappone a condizioni leali era nettamente superiore all'interesse a breve termine dei consumatori, che beneficiavano, almeno per un certo periodo, di prezzi eccessivamente bassi dovuti alla concorrenza sleale e all'interesse degli importatori OEM che distribuivano con la propria marca importazioni oggetto di dumping dal Giappone a detrimento delle vendite di FCC prodotte dall'industria comunitaria. Per quanto riguarda gli importatori OEM è stato considerato che l'interesse della Comunità per un'industria comunitaria che produce e distribuisce FCC, a parità di condizioni, è superiore all'interesse per le società europee che essenzialmente distribuiscono con la propria marca FCC prodotte in Giappone.

3. Risultanze del riesame

Interesse della Comunità riguardo alla produzione di FCC

(90) L'interesse della Comunità a mantenere in attività l'industria comunitaria delle FCC è comunque aumentato rispetto al periodo dell'inchiesta originale. È stato stimato che circa 23 000 persone sono occupate nella Comunità nelle attività di fabbricazione, distribuzione, servizi di assistenza e vendita delle FCC prodotte dall'industria comunitaria. Le operazioni di fabbricazione occupano 12 000 persone (compreso il personale a tempo pieno delle aziende comunitarie che forniscono pezzi e sottoinsiemi ai produttori comunitari di FCC). Anche se la tecnologia si può considerare matura, il processo di produzione è ancora molto complesso e sofisticato, in quanto richiede competenze teniche in settori diversi quali chimica, ottica, elettronica, meccanica e informatica. Le FCC attuali rappresentano inoltre un punto di partenza tecnologicamente rilevante per la produzione di copiatrici digitali, stampanti e fax, nonché per la nuova generazione di macchine per ufficio polivalenti e collegate che saranno introdotte nei prossimi anni.

(91) Inoltre, dopo l'istituzione delle misure antidumping nel 1986, quasi tutti i produttori giapponesi hanno stabilito impianti di produzione nella Comunità oppure ampliato quelli già operanti. Di conseguenza, la produzione giapponese di FCC nella Comunità, che nel 1984 era inferiore a 50 000 unità, è aumentata sino a 643 719 unità nel periodo dell'inchiesta relativo al riesame. I dazi antidumping, anche se non sono stati l'unico motivo del sostanziale aumento della produzione giapponese nella Comunità, hanno indubbiamente avuto un'incidenza significativa. In seguito all'insediamento dei nuovi stabilimenti, si è creata nella Comunità una vasta attività produttiva di forniture che molto probabilmente occupa più persone delle aziende giapponesi stesse o delle imprese che riforniscono l'industria comunitaria, nelle quali lavorano a tempo pieno 6 000 persone.

Come già si è detto, se i dazi antidumping dovessero scadere, i produttori giapponesi sarebbero indotti a ridurre la produzione nella Comunità per utilizzare le ingenti scorte accumulate in Giappone e per migliorare l'utilizzazione degli impianti giapponesi. Questa decisione sarebbe particolarmente giustificata per le FCC di maggiori dimensioni, che potrebbero essere fornite su tutti i mercati mondiali a partire dal Giappone. Inoltre, la scadenza dei dazi in presenza di un margine di dumping elevato sarebbe probabilmente interpretata dai produttori giapponesi come una forma di disinteresse da parte delle autorità comunitarie riguardo alla sopravvivenza dell'industria delle fotocopiatrici nella Comunità. Di conseguenza acquisterebbero un maggiore rilievo i vantaggi economici derivanti dalla possibilità di trasferire la produzione di fotocopiatrici piccole e relativamente semplici, che attualmente le società giapponesi effettuano in gran parte nella Comunità, in paesi terzi con un basso costo del lavoro. Si realizzerebbero quindi le condizioni in cui le considerazioni inerenti al rapporto costo/benefici annullerebbero anche le considerazioni di carattere strategico relative al mantenimento di un'attività produttiva nei principali mercati globali. Almeno un produttore giapponese, tra l'altro, pur non avendo alcun impianto produttivo nella Comunità, esercita una forte concorrenza sul mercato comunitario con fotocopiatrici prodotte con bassi costi di lavoro in un paese terzo. Se questa tendenza dovesse diffondersi, l'attività produttiva delle società giapponesi nella Comunità

sarebbe a termine considerevolmente ridotta. La decisione di chiudere diversi impianti, se non tutti gli impianti, di produzione oppure di trasformarli per destinarli alla fabbricazione di altri prodotti sarebbe di per sé stessa sufficientemente grave. Sarebbero tuttavia particolarmente colpite le numerose piccole e medie imprese comunitarie che forniscono attualmente i componenti per le operazioni di assemblaggio degli stabilimenti giapponesi. Il fatto che gli stabilimenti giapponesi dipendano in misura rilevante da fornitori esterni, con un investimento di capitale minimo di impianti di assemblaggio, implicherebbe una diminuzione dei loro costi variabili se decidessero di cessare l'attività nella Comunità.

Interesse degli importatori

(92) Alcuni importatori hanno affermato di essere stati danneggiati dal dazio antidumping, poiché non hanno potuto trasferire interamente o in parte questo costo ai consumatori e quindi hanno subito il calo della redditività e hanno dovuto ridurre il personale. È evidente che l'istituzione di dazi antidumping non avvantaggia gli importatori, che devono pagare il dazio e quindi non possono più applicare prezzi inferiori a quelli dell'industria comunitaria, come facevano in precedenza, con importazioni oggetto di dumping. L'istituzione di dazi antidumping ha precisamente l'obiettivo di creare migliori condizioni di vendita per l'industria comunitaria rispetto a quelle degli importatori che vendono prodotti oggetto di dumping. È stato inoltre osservato che l'affermazione è stata fatta dagli importatori che, come l'Agfa Gevaert, vendono con la propria marca nella Comunità le FCC acquistate in Giappone. La redditività di queste società è stata probabilmente altrettanto danneggiata dalla tendenza dei rispettivi fornitori giapponesi ad espandere la rete di vendita dei loro prodotti di marca nella Comunità, a detrimento delle vendite dei prodotti commercializzati con la marca dell'importatore. Per quanto riguarda l'occupazione nelle attività di vendita e nei servizi è probabile che la perdita di posti di lavoro presso gli importatori sia stata compensata dalla creazione di nuovi posti di lavoro nell'industria comunitaria oppure nelle società di vendita collegate ai produttori giapponesi, con un trasferimento all'interno della Comunità. Per quanto riguarda le attività di produzione, invece, come risulta da quanto è stato esposto in precedenza, la perdita di posti di lavoro nella Comunità sarebbe netta qualora i dazi dovessero scadere.

L'importatore Agfa Gevaert ha inoltre affermato che le misure antidumping sulle FCC originarie del Giappone avrebbero pregiudicato i suoi investimenti diretti in Giappone. In seguito alle verifiche è stato tuttavia stabilito che la società non aveva effettuato investimenti diretti in questo settore.

Interesse dei consumatori comunitari

(93) È stato stimato che, dall'istituzione dei dazi nell'agosto 1986 sino alla fine del periodo dell'inchiesta, sulle importazioni di FCC dal Giappone sono stati riscossi dazi antidumping per un importo di 500 milioni di ECU. In considerazione tuttavia degli effetti ancora esercitati dal dumping sul mercato della Comunità e dei considerevoli margini di sottoquotazione accertati, si può dedurre che una parte considerevole di questo importo non sia stata trasferita ai consumatori.

(94) Se i dazi dovessero scadere, i consumatori potrebbero essere avvantaggiati in quanto gli esportatori e gli importatori indipendenti potrebbero decidere di utilizzare la diminuzione dei costi per ridurre ulteriormente i prezzi di rivendita nella Comunità delle FCC importate dal Giappone. Se il mantenimento del dazio non dovesse provocare alcuna variazione di prezzi, la situazione rimarrebbe quella descritta nel punto precedente. Se il mantenimento del dazio provocasse un aumento dei prezzi applicati ai consumatori corrispondente all'intero importo del dazio, a condizione che il volume delle importazioni rimanga invariato e che i prezzi dei prodotti non importati dal Giappone non aumentino, i costi stimati per i consumatori sarebbero pari a 42,5 milioni di ECU all'anno. Questa cifra è stata ottenuta in base ad una media ponderata del dazio antidumping del 16,3 % per tutti gli esportatori soggetti all'inchiesta, moltiplicata per il valore in dogana complessivo delle FCC importate dal Giappone nel 1994, pari a 260,8 milioni di ECU. Tale aumento del prezzo delle FCC importate dal Giappone appare tuttavia alquanto improbabile, dato che il dazio rimarrà al livello precedente. Un eventuale aumento dei prezzi delle FCC originarie del Giappone provocherebbe probabilmente la loro sostituzione, totale o parziale, con i prodotti di diversa origine, a favore delle vendite dell'industria comunitaria o delle vendite di FCC prodotte da società giapponesi nella Comunità o nei paesi terzi. L'industria comunitaria probabilmente approfitterà del periodo di tregua così creato per aumentare i volumi di vendita piuttosto che per aumentare i prezzi di tutto il margine possibile. I produttori giapponesi non avrebbero inoltre alcun motivo per modificare la strategia dei prezzi delle FCC non importate dal Giappone, anche perché sono in concorrenza tra di loro e devono affrontare la concorrenza delle importazioni a basso prezzo da altri paesi terzi. Un aumento generalizzato dei prezzi delle FCC vendute sul mercato comunitario appare quindi molto improbabile. Generalmente, in

un mercato competitivo e per un prodotto maturo come le fotocopiatrici, è sufficiente l'intervento di pochissimi grandi produttori per far diminuire il livello dei prezzi, mentre per avere l'effetto contrario sono necessari aumenti generalizzati dei costi oppure la partecipazione di quasi tutti i grandi operatori. Una società che aumenti i propri prezzi da sola sarebbe costretta a modificare rapidamente la propria strategia.

(95) A lungo termine i consumatori hanno interesse al mantenimento di diversi fornitori in un mercato competitivo. Due esportatori giapponesi appartenenti alle società di minori dimensioni hanno osservato che la loro attività sarebbe stata minacciata se rimanessero in vigore i dazi antidumping sulle importazioni di FCC dal Giappone e che quindi la concorrenza sarebbe ridotta. Una di queste due società era tuttavia già controllata da una delle più grandi società giapponesi, mentre l'altra esportava nella Comunità FCC originarie in gran parte da un paese terzo. Le autorità comunitarie erano quindi maggiormente preoccupate per la riduzione delle fonti di approvvigionamento e dell'offerta che potrebbe essere provocata dalla scomparsa dei restanti produttori comunitari. Circa l'85 % del mercato comunitario espresso in unità (corrispondente al 70 % circa espresso in unità ponderate per il volume di copiatura) era già controllato dai nove esportatori giapponesi soggetti all'inchiesta, con le esportazioni dal Giappone o da altri paesi terzi oppure con i prodotti fabbricati nella Comunità, anche se, come è stato già detto, nel periodo dell'inchiesta relativa al riesame queste società erano in concorrenza tra loro.

(96) Alcuni esportatori e un importatore hanno osservato che l'industria comunitaria ha una quota di mercato rilevante nel segmento 6 e hanno sostenuto che questo segmento dovrebbe essere escluso, almeno in parte dall'applicazione dei dazi. Dato che tuttavia la Rank Xerox, la Océ e la Kodak vendono le FCC del segmento 6 e sono in concorrenza tra loro e che i dazi antidumping non impediranno alle società giapponesi di esportare nella Comunità (oppure di produrre nella Comunità o in paesi terzi) le FCC del segmento 5 o 6, bensì unicamente di vendere questi prodotti a prezzi eccessivamente bassi in condizioni sleali, è stato considerato che l'asserito rischio per la concorrenza nel segmento 6 era secondario rispetto all'esigenza di tutelare l'industria comunitaria nei confronti delle importazioni oggetto di dumping. Le FCC del segmento 6, inoltre, non dovrebbero essere considerate come prodotti distinti, bensì come una piccola parte di una gamma di prodotti per i quali le società giapponesi hanno una quota di mercato sostanziale nella Comunità.

4. Conclusione

(97) È stato considerato che nell'interesse generale della Comunità le misure antidumping sulle importazioni di FCC originarie del Giappone non dovrebbero scadere.

I. MISURE

1. Osservazioni generali

(98) Il riesame intendeva stabilire, in conformità dell'articolo 15, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88, se la scadenza delle misure in vigore potesse provocare nuovamente un pregiudizio oppure una minaccia di pregiudizio. In base alle considerazioni suesposte, la risposta è affermativa. In considerazione dell'interesse della Comunità, il Consiglio ha concluso che le misure antidumping dovevano essere mantenute in vigore.

2. Prodotto

(99) Quando sono state istituite per la prima volta le misure antidumping sulle importazioni di FCC originarie del Giappone, le FCC operanti con una velocità superiore a 75 copie al minuto di formato A4 sono state escluse dall'ambito di applicazione delle misure, dato che in quel momento non erano effettuate importazioni dal Giappone di questi tipi di macchine. È stato tuttavia stabilito che, successivamente, queste importazioni, a prezzi di dumping, sono nettamente aumentate e hanno provocato un grave pregiudizio all'industria comunitaria. È stato pertanto retenuto necessario inserire queste FCC nell'ambito di applicazione delle misure.

Le nuove misure riguarderanno tutti i prodotti soggetti all'inchiesta, ovvero tutte le FCC dai modelli personal a quelle del segmento 6. L'inserimento delle fotocopiatrici personal, anche se non esiste una produzione comunitaria, è giustificato in quanto questi prodotti sono in concorrenza con le FCC del segmento 1, che sono state costruite dall'industria comunitaria nel periodo dell'inchiesta. Le FCC del segmento 6, che sono già importate nella Comunità da una società giapponese, sono in concorrenza con le macchine del segmento 5, nel quale predominano gli esportatori giapponesi. Se le fotocopiatrici personal oppure le FCC del segmento 6 fossero escluse dall'applicazione delle misure, le importazioni corrispondenti continuerebbero a provocare pregiudizio all'industria comunitaria e si aggraverebbe il rischio di elusione delle misure antidumping riguardo ai segmenti 1 e 5, poiché gli esportatori potrebbero modificare la velocità di copiatura oppure altre caratteristiche delle macchine in modo da rientrare nei segmenti adiacenti, senza modificare sostanzialmente il modello.

Queste considerazioni rimangono valide anche se, in media ponderata, l'industria comunitaria ha ottenuto un adeguato utile sulle vendite delle FCC del segmento 6 nel periodo dell'inchiesta relativo al riesame. In primo luogo i risultati di gestione dei singoli produttori comunitari relativi alle FCC del segmento 6 erano notevolmente diversi e uno dei due produttori ha subito perdite. In secondo luogo il pregiudizio è stato determinato per il prodotto simile nel suo complesso, a norma dell'articolo 4, paragrafo 4 del regolamento (CEE) n. 2423/88. La redditività dell'industria comunitaria, che è uno dei principali criteri per la valutazione del pregiudizio, sarebbe stata inferiore se fosse stato escluso il segmento 6. In terzo luogo, a differenza della situazione prevalente nel periodo dell'inchiesta originale, attualmente le FCC del segmento 6 sono prodotte nella Comunità e importate dal Giappone. Non sarebbe appropriato determinare il pregiudizio per ciascun segmento oppure per i singoli modelli, escludendo dall'applicazione delle misure i segmenti o i modelli per i quali sono state realizzate vendite più remunerative nel periodo dell'inchiesta.

3. Aliquote del dazio

(100) È stato considerato che il dazio antidumping in vigore era stato efficace, in quanto il volume delle importazioni di FCC dal Giappone era diminuito in misura significativa. Si è inoltre ritenuto che altri fattori, quali i prezzi e i quantitativi delle FCC vendute nella Comunità e prodotte da società giapponesi nella Comunità e in altri paesi terzi avessero contribuito alla situazione critica dell'industria comunitaria. Il Consiglio ha quindi concluso che il mantenimento in vigore del dazio alle aliquote attuali dovrebbe tutelare sufficientemente l'industria comunitaria, dato che le importazioni di FCC dal Giappone diminuiscono costantemente e che le misure si applicheranno anche alle FCC operanti con una velocità superiore a 75 copie al minuto di formato A4.

(101) Alcuni esportatori e l'industria comunitaria hanno sostenuto che l'aliquota del nuovo dazio antidumping avrebbe dovuto essere modificata per ciascun esportatore in base ai rispettivi margini di dumping oppure, quando era inferiore, al margine di sottoquotazione. Le parti hanno osservato che l'inchiesta di riesame era stata iniziata a norma dell'articolo 14 e dell'articolo 15 del regolamento (CEE) n. 2423/88 e che l'articolo 14, paragrafo 3 stabiliva che le misure in vigore potevano essere modificate. Le parti hanno sostenuto che sono state fatte discriminazioni tra gli esportatori, dato che ad alcuni sono state applicate aliquote del dazio inferiori a quelle relative ad altri esportatori che avevano margini di dumping o di sottoquotazione analoghi, mentre nei confronti di altri esportatori che avevano diversi margini di dumping o di sottoquotazione erano stati istituiti dazi con la stessa aliquota. A questo proposito occorre osservare, in primo luogo, che gli articoli 14 e 15 figurano sotto lo stesso titolo « riesame » del regolamento (CEE) n. 2423/88. L'articolo 15 deve pertanto essere letto in combinato disposto con l'articolo 14, in particolare per quanto riguarda le disposizioni di carattere procedurale. In secondo luogo, il termine « confermati » nell'articolo 15, paragrafo 1 non avrebbe alcun senso se le nuove misure dovessero sempre essere determinate in base al margine di dumping o di sottoquotazione, quando quest'ultimo è inferiore, poiché è del tutto improbabile che le aliquote del dazio ottenute con tale calcolo siano, per ciascun esportatore, identiche alle aliquote in vigore e che di conseguenza i dati in vigore possano essere « confermati » in seguito al riesame. Le autorità comunitarie hanno invece il diritto, a norma dell'articolo 15, paragrafo 1, di confermare le misure in vigore. In terzo luogo, la conferma delle misure è particolarmente appropriata nei casi in cui esse hanno avuto alcuni effetti positivi, nella fattispecie con la significativa diminuzione del volume delle importazioni, che tuttavia non sono sufficienti per giustificare la loro scadenza. Nella fattispecie si ritiene che il mantenimento in vigore dei dazi con le aliquote attuali tuteli adeguatamente l'industria comunitaria e che pertanto non sia necessario aumentare tali aliquote. Per quanto riguarda infine l'affermazione secondo la quale sarebbero state fatte discriminazioni tra gli esportatori, occorre rilevare che, per ciascun esportatore, le aliquote in vigore che sono state ora confermate dal Consiglio sono sensibilmente inferiori ai rispettivi margini di dumping o di sottoquotazione accertati nel corso del riesame e calcolati con il metodo suesposto. Per alcuni esportatori la differenza è effettivamente superiore rispetto ad altri, ma questo risultato è implicito nella disposizione del « dazio inferiore » dell'articolo 13, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88, secondo la quale a tutti gli esportatori può essere applicata la stessa aliquota del dazio determinata in base al pregiudizio, anche se alcuni hanno margini di dumping più elevati di altri. Nell'inchiesta originale, per esempio, l'aliquota del dazio, stabilita in funzione della valutazione globale del pregiudizio, era del 20 % per tutti gli esportatori (esclusi quelli nei cui confronti erano stati accertati margini di dumping inferiori), anche se i margini di dumping corrispondenti erano compresi tra il 22 % e il 60 %. La differenza di cui ora beneficiano i tre esportatori con aliquote del dazio inferiori, rispetto ai loro margini di dumping o di sottoquotazione, non è necessariamente più grande del vantaggio ottenuto dagli esportatori ai quali sono state applicate aliquote del dazio del 20 %, rispetto ai loro margini di dumping o di sottoquotazione.

(102) La società Ricoh ha affermato di essere l'unico esportatore il cui margine di dumping è diminuito e ha quindi chiesto che, in considerazione di questo elemento, nel calcolo del suo nuovo

margine di dumping non fosse dedotto il dazio antidumping in vigore. La società ha chiesto pertanto che nei suoi confronti fosse istituito un dazio con un'aliquota inferiore al 20 %. È stato stabilito che effettivamente la Ricoh era l'unico esportatore il cui margine di dumping era diminuito rispetto all'inchiesta originale. In tale circostanza non è tuttavia possibile evitare di dedurre il dazio antidumping in vigore ai fini della determinazione del dazio da applicare, poiché l'articolo 2, paragrafo 8, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88 stabilisce esplicitamente che nel calcolo del prezzo all'esportazione per gli importatori collegati devono essere dedotti i dazi antidumping, a titolo dei costi sostenuti. In termini di pregiudizio, la diminuzione del margine di dumping di questo esportatore avrebbe potuto essere dovuta al calo del valore normale. Il margine di sottoquotazione relativo all'esportatore in questione, appena inferiore alla media ponderata dei margini di tutti gli esportatori, conferma questa ipotesi e indica che anche i suoi prezzi all'esportazione hanno contribuito alla situazione critica dell'industria comunitaria. La richiesta relativa all'istituzione di un dazio inferiore non è stata quindi considerata giustificata o accettabile a norma del regolamento (CEE) n. 2423/88.

4. Periodo di applicazione

(103) Per quanto riguarda il periodo di applicazione delle misure, il Consiglio ha osservato che, a causa dell'eccessiva complessità di numerosi aspetti del caso in esame, si sono accumulati notevoli ritardi. In primo luogo sono trascorsi quasi sei mesi tra la pubblicazione dell'avviso dell'intenzione della Commissione di effettuare un riesame delle misure e l'inizio effettivo del riesame. Per la conclusione dell'inchiesta, che è stata iniziata il 14 agosto 1992, sono stati inoltre necessari più di tre anni. A norma dell'articolo 15, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88 il dazio antidumping sulle importazioni di FCC originarie del Giappone è rimasto in vigore per tutto questo periodo. Il Consiglio ritiene pertanto opportuno, in queste circostanze eccezionali, che il periodo di applicazione delle misure scada due anni dopo l'entrata in vigore, fatte salve le disposizioni in vigore in materia di riesame.

(104) Alcuni esportatori ed importatori hanno osservato che l'industria comunitaria era già stata difesa con misure antidumping durante otto anni e che, poiché questo periodo era sufficientemente lungo, le misure dovrebbero scadere. Tuttavia non esiste una norma che fissi un limite di tempo per l'applicazione delle misure antidumping oltre al periodo di cinque anni stabilito nell'articolo 15, paragrafo 1 del regolamento (CEE) n. 2423/88. Come è esplicitamente stabilito nell'articolo stesso, in seguito al riesame svolto alla fine di questo periodo le misure possono, se necessario, essere confermate per un nuovo periodo. Inoltre, anche se le misure antidumping sono rimaste in vigore per otto anni, dall'esame è risultato che la loro efficacia nella difesa dell'industria comunitaria è stata limitata dal fatto che, a causa del comportamento degli esportatori giapponesi, gli effetti del dumping sul mercato comunitario, in forma di depressione e di sottoquotazione dei prezzi, sono ancora sostanziali.

5. Dazio residuo

(105) Le visite di verifica presso gli esportatori che hanno collaborato riguardavano quasi tutte le esportazioni di fotocopiatrici dal Giappone nella Comunità nel periodo dell'inchiesta. È stato ritenuto opportuno fissare il dazio residuo relativo alle società che non hanno collaborato al riesame all'aliquota del dazio più elevata stabilita per gli esportatori soggetti all'inchiesta, pari al 20 %, in mancanza di informazioni che giustificassero un livello superiore o inferiore. La stessa aliquota dovrebbe applicarsi alle società che non hanno esportato nella Comunità nel periodo dell'inchiesta. Per queste ultime società, tuttavia, il dazio può essere soggetto ad un riesame relativo ai nuovi esportatori, a norma dell'articolo 11, paragrafo 4 del regolamento (CE) n. 3283/94.

6. Impegni

(106) È stato considerato che l'impegno assunto dalla Kyocera Corporation, Kyoto, di avvertire la Commissione con anticipo sufficiente di qualsiasi imminente ripresa delle esportazioni nella Comunità non debba essere prorogato.

(107) Per quanto riguarda gli impegni assunti a norma dell'articolo 13, paragrafo 10 del regolamento (CEE) n. 2423/88, la Commissione ha ricevuto regolarmente le informazioni necessarie per controllare la loro corretta attuazione. La media ponderata del valore dei pezzi e dei materiali di origine giapponese utilizzati nell'assemblaggio oppure nella produzione di FCC nella Comunità è rimasta inferiore al 60 % del valore complessivo dei pezzi e dei materiali. Gli impegni scadranno alla fine dell'inchiesta,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO:

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di fotocopiatrici a carta comune di cui ai codici NC ex 9009 12 00 (codice Taric 9009 12 00*19) e ex 9009 21 00 (codice Taric 9009 21 00*19) originarie del Giappone.

2. Ai fini del presente regolamento si intendono per fotocopiatrici a carta comune le fotocopiatrici analogiche a processo indiretto con un sistema ottico, indipendentemente dalla velocità di copiatura e dal fatto che siano importate complete o in moduli. Queste fotocopiatrici sono costituite da quattro elementi di base, ovvero trattamento dell'immagine, fotosupporto o fotosviluppo, dispositivo di trasferimento o fissaggio e sistema di trasporto della carta. Non sono soggette al procedimento e quindi all'applicazione del dazio le fotocopiatrici digitali che utilizzano uno scanner e un dispositivo per l'elaborazione dell'immagine per trasformare l'immagine originale in segnali digitali che vengono ricomposti, eventualmente con modifiche, in copia. Il dazio non si applica inoltre ai seguenti prodotti :

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

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

— macchine aventi la capacità di effettuare copie di dati proiettati su uno schermo e

— copiatrici di dimensioni maggiori aventi la capacità di effettuare copie di formato uguale o superiore a A2 da originali di formato superiore a A2.

Si precisa che sono soggette al dazio le fotocopiatrici a carta comune che riproducono soltanto alcuni colori per mettere in evidenza alcune parti di un documento e le fotocopiatrici a carta comune aventi la capacità di effettuare copie di formato A2 (ma non superiore) da originali di formato pari o superiore ad A2.

3. L'aliquota del dazio è pari al 20 % del prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto (codice addizionale Taric 8841), ad eccezione delle importazioni fabbricati ed esportati dalle seguenti società, alle quali si applicano le aliquote seguenti :

— Copyer Company Limited, Tokyo : 7,2 % (codice addizionale Taric 8838),

— Mita Industrial Company, Osaka : 12,6 % (codice addizionale Taric 8839),

— Toshiba Corporation, Tokyo : 10,0 % (codice addizionale Taric 8840).

Articolo 2

Il regolamento (CEE) n. 535/87 è abrogato.

Articolo 3

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

Esso scade due anni dopo l'entrata in vigore ; se a tale data è in corso un riesame delle misure adottate con il presente regolamento, esso rimane in vigore sino alla conclusione del riesame stesso.

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

Fatto a Lussemburgo, addì 2 ottobre 1995.

Per il Consiglio

Il Presidente

J. SOLANA