REGOLAMENTO (CEE) N. 3651/88 DEL CONSIGLIO

del 23 novembre 1988

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di stampanti a impatto seriale a matrice di punti, originarie del Giappone

IL CONSIGLIO DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

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

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

considerando quanto segue :

A. Misure provvisorie

(1) Con il regolamento (CEE) n. 1418/88 [2], la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di stampanti a impatto seriale a matrice di punti, originarie del Giappone. Con il regolamento (CEE) n. 2943/88 [3] il Consiglio ha prorogato il dazio per un periodo non superiore a due mesi.

B. Seguito della procedura

(2) Dopo l'istituzione del dazio antidumping provvisorio, tutti gli esportatori e alcuni importatori indipendenti, nonché l'industria comunitaria ricorrente, hanno chiesto ed ottenuto di essere sentiti dalla Commissione. Essi hanno inoltre reso noto per iscritto le proprie considerazioni sulle conclusioni.

(3) Su richiesta, le parti sono state altresì informate delle considerazioni e dei fatti essenziali in base a cui si intendeva raccomandare l'istituzione di dazi definitivi e la riscossione definitiva degli importi vincolati a titolo di dazio provvisorio. Alle parti è stato inoltre assegnato un termine per la presentazione d'osservazioni in merito alle informazioni ricevute. Le osservazioni formulate sono state prese in esame e, ove opportuno, le conclusioni della Commissione sono state modificate di conseguenza.

(4) Oltre alle inchieste in base a cui sono state elaborate le determinazioni preliminari, la Commissione ha effettuato ulteriori inchieste in loco presso tutte le società ricorrenti.

C. Prodotto in esame e prodotto simile

(5) Nelle conclusioni provvisorie, la Commissione ha dichiarato che i prodotti in esame sono costituiti dalle stampanti a impatto seriale a matrice di punti (serial impact dot matrix) che stampano punti su un supporto mediante aghi attivati elettronicamente (stampanti SIDM). Inoltre la Commissione ha concluso che tutte le stampanti SIDM prodotte nella Comunità costituiscono prodotti simili alle stampanti SIDM esportate dal Giappone, fatta eccezione per le macchine destinate a impieghi specifici (considerando 7 e 31 del regolamento (CEE) n. 1418/88 della Commissione, qui di seguito denominato « regolamento della Commissione »).

Tali conclusioni sono state contestate da esportatori e importatori. In primo luogo è stato ribadito che per le stampanti SIDM non esiste un unico mercato e che è possibilie operare una netta distinzione tra vari segmenti di mercato, quali sono definiti da uno studio della Ernst & Whinney Conseil, in relazione alle utilizzazioni finali (seguenti : inferiore, medio qualità « lettera » e superiore). È stato sostenuto che dovrebbero pertanto essere determinati quattro o cinque diversi prodotti simili ed effettuate, di conseguenza, quattro o cinque diverse determinazioni dell'entità del dumping e del pregiudizio. In secondo luogo, alcuni esportatori ed un importatore hanno sostenuto che specifici modelli di stampanti dovrebbero essere esclusi dal concetto di prodotto simile a causa delle loro caratteristiche uniche, del loro design esclusivo, del loro specifico software e/o della loro specifica applicazione ed utilizzazione.

a) *Argomenti relativi alla definizione di prodotto simile*

(6) La Commissione ha preso in esame tutti gli argomenti formulati ed ha concluso che in nessuno di essi si contestava il fatto che tutte le stampanti SIDM presenti sul mercato comunitario (circa 800 modelli) fossero basate sulla stessa tecnologia ad impatto e che le loro caratteristiche fisiche e tecniche di base fossero identiche. D'altro canto è ovvio che i numerosi modelli di stampanti sul mercato differiscano per quanto riguarda specifiche tecniche, interfacce, software, peso, dimensione, qualità, caratteristiche e accessori.

(7) Il mercato delle stampanti, inoltre, è caratterizzato dal fatto che la tecnologia, le caratteristiche fisiche e tecniche, la dimensione e il peso delle stampanti SIDM sono soggetti a rapida trasformazione. A questo proposito, la società tedesca di ricerca di mercato IMV Info-Marketing Verlagsgesellschaft für Bürosysteme, Düsseldorf (qui di seguito denomi-

[1] GU n. L 209 del 2. 8. 1988, pag. 1.
[2] GU n. L 130 del 26. 5. 1988, pag. 12.
[3] GU n. L 264 del 24. 9. 1988, pag. 56.

nata IMV Info-Marketing) ha confermato l'attuale tendenza del mercato a decentrare le operazioni di stampa, vale a dire a sostituire le grandi stampanti con varie stampanti di minor durata, più leggere, più piccole e meno costose. Secondo la IMV Info-Marketing il rapporto tra prezzo e prestazioni delle stampanti sostitutive sta costantemente migliorandosi.

(8) Per quanto riguarda l'applicazione e l'utilizzazione delle stampanti, gli esportatori non hanno formulato alcuna argomentazione contro la definizione di prodotto simile contenuta nel regolamento della Commissione. In particolare, non sono stati forniti nuovi elementi in base a cui si possa operare una netta distinzione tra i prodotti interessati in relazione alle caratteristiche e utilizzazioni. La Commissione ha ritenuto pertanto che, in presenza di una gamma di prodotti non nettamente distinti tra loro, sarebbe stato arbitrario, fuorviante e probabilmente impossibile classificare i prodotti in più categorie o in serie di prodotti simili.

(9) In base agli elementi forniti, il Consiglio conferma le conclusioni provvisorie della Commissione (considerando da 11 a 17 del regolamento della Commissione), secondo cui il mercato comunitario delle stampanti SIDM comprende una serie di prodotti non classificabili in categorie nettamente separate. Pertanto le stampanti SIDM che, a prescindere dalle loro differenze, presentano caratteristiche fisiche e tecniche nonché applicazioni ed utilizzazioni di base uguali devono essere considerate prodotti simili.

b) *Argomentazioni relative a specifici modelli di stampanti*

(10) Per quanto riguarda le richieste di escludere specifici modelli di stampanti, la società Seikosha ha sostenuto che la sua stampante SBP10, per velocità e altre qualità, non può essere considerata un prodotto simile alle altre stampanti SIDM presenti sul mercato comunitario. Tuttavia la Commissione non ha ritenuto che l'alta velocità di stampa e le differenze di qualità distinguano la stampante SBP10 da altri modelli SIDM ad elevata velocità. In realtà, soltanto differenze tecniche o qualitative tali da far sì che, per uso, applicazione o immagine presso il consumatore, una determinata stampante si differenzi sostanzialmente da altre macchine SIDM possono rendere una stampante SIDM « non simile ». Benché attualmente l'elevata velocità della SBP10, misurata in caratteri per secondo (cps) non sia raggiunta da nessuna stampante SIDM prodotta nella Comunità, il numero di cps non dà l'esatta misura della velocità di una stampante su testi tipici. Se il rendimento della SBP10 viene confrontato con quello dei modelli Europrint, la differenza non è tale da comportare una sostanziale distinzione tra l'una e gli altri.

(11) Un esportatore (Hitachi Ltd) e un importatore (Apple Computer International) hanno sostenuto di esportare ed importare rispettivamente, nella Comunità, stampanti SIDM destinate ad essere utilizzate nel sistema di elaborazione di un esportatore o nel sistema di un importatore. Le stampanti in questione costituiscono parte integrante di detti sistemi di elaborazione, hanno specifiche rispondenti esclusivamente ai due sistemi e possono essere utilizzate soltanto all'interno di questi. L'importatore (Apple), che non è un produttore di SIDM, potrebbe tuttavia acquistare stampanti per il suo sistema anche da produttori comunitari, mentre l'esportatore (Hitachi) è egli stesso un produttore di stampanti SIDM che esporta e vende tali stampanti soltanto come parti del suo sistema di elaborazione.

(12) Per quanto riguarda tali argomenti, la Commissione ha accertato che non di rado le stampanti SIDM sono specificamente create e prodotte per un particolare sistema di elaborazione. Poiché non possono essere utilizzate come prodotto separato, ma devono essere collegate con un elaboratore, le stampanti SIDM costituiscono sempre parte di un sistema. Le caratteristiche fisiche e tecniche di base nonché l'applicazione e l'utilizzazione di queste stampanti specificamente progettate e fabbricate per un dato sistema rimangono simili a quelle di altre stampanti SIDM non create e prodotte esclusivamente per un determinato sistema. Inoltre i prodotti in esame sono stampanti a impatto seriale a matrice di punti e non sistemi di elaborazione. Pertanto, le stampanti SIDM che costituiscono parte integrante e sono unità periferiche esclusive di un sistema fornito dal produttore e/o esportatore delle medesime, e che sono importate e vendute soltanto con detto sistema, non possono essere considerate simili alle stampanti SIDM prodotte nella Comunità. Tuttavia il solo fatto che una determinata stampante sia stata creata e prodotta esclusivamente per un sistema di un importatore, senza costituire parte integrante del sistema stesso o essere importata insieme ad esso, non può essere ritenuto sufficiente per rendere la stessa un prodotto dissimile dalle stampanti SIDM prodotte nella Comunità.

(13) La società Epson ha sostenuto che le sue ministampanti compact 15011, 160, 180 e 183, create per essere utilizzate con gli elaboratori portatili Epson PX16 e HX20 e con gli elaboratori tascabili EHT, non sono prodotti simili ai modelli di produzione comunitaria.

In proposito, la Commissione ha accertato, in primo luogo, che le stampanti in esame non hanno le stesse caratteristiche fisiche e tecniche di base delle stampanti SIDM. Le ministampanti compact sono infatti stampanti a matrice di punti parallele, che cioè stampano linea dopo linea anziché carat-

tere dopo carattere. In secondo luogo esse utilizzano soltanto carta di larghezza inferiore a quella usata da altre stampanti SIDM. In terzo luogo, si tratta di stampanti portatili, leggere, specificamente idonee a stampare dati elaborati da sistemi portatili.

(14) Per contro, le stampanti SIDM prodotte nella Comunità che formano oggetto della presente procedura sono stampanti desk-top non intese come stampanti portatili di un sistema di elaborazione portatile tascabile. Per questi motivi la Commissione ritiene tali modelli diversi dalle stampanti SIDM ad aghi prodotte nella Comunità. Il Consiglio conferma tale risultanza e conclude che le ministampanti in questione non rientrano fra i prodotti in oggetto.

(15) Quanto alle richieste relative all'esclusione di altri modelli, esse sono state trattate nel considerando da 24 a 29 del regolamento della Commissione. Poiché nessun nuovo argomento è stato formulato in proposito, il Consiglio conferma le conclusioni provvisorie della Commissione.

(16) In base agli accertamenti esposti nel regolamento della Commissione (considerando da 11 a 31), e delle considerazioni sopra esposte, il Consiglio conclude che le stampanti SIDM ad aghi sono sufficientemente simili per essere considerate prodotti simili nel contesto della procedura. Di conseguenza, tutte le stampanti SIDM ad aghi prodotte nella Comunità sono prodotti simili a quelle esportate dal Giappone, fatta eccezione per le stampanti destinate ad impieghi speciali, per quelle che costituiscono parti integranti di un sistema di elaborazione e vengono importate e vendute insieme al sistema stesso, e per quelle tascabili.

D. Valore normale

(17) Ai fini delle conclusioni definitive, per i prodotti soggetti al dazio provvisorio il valore normale è stato in genere calcolato in base ai metodi seguiti per la determinazione del dumping, tenendo conto dei nuovi elementi forniti dalle parti interessate.

(18) Un esportatore ha sostenuto che, nel determinare il valore normale per alcune delle sue vendite sul mercato interno, si sarebbe dovuto tener conto del valore di alcune merci assegnate a titolo di sconto sul prezzo pagato per il prodotto in esame. È stato accertato tuttavia che detti sconti sono stati concessi soltanto su accessori e non sono, pertanto, direttamente connessi con le vendite in questione.

(19) Taluni esportatori hanno continuato a chiedere che, nel determinare il valore normale in base ai prezzi praticati sul mercato interno, si tenesse conto dei prezzi di trasferimento tra società collegate o filiali di vendita degli esportatori sul mercato giapponese. La Commissione tuttavia ha continuato a ritenere tale metodo inadeguato per i motivi elencati nei considerando 33, 39 e 40 del regolamento della Commissione e tale posizione è confermata dal Consiglio.

(20) Alcuni esportatori hanno contestato l'esclusione di certe vendite, o canali di vendita, dal calcolo del valore normale basato sui prezzi interni, sostenendo che si trattava di vendite realmente effettuate nel corso di normali operazioni commerciali. Tuttavia, secondo la Commissione, le vendite escluse erano state effettuate in quantitativi rilevanti durante il periodo di riferimento e a prezzi che non consentivano il ricupero, nel corso di normali operazioni commerciali e nel periodo di cui sopra, di tutti i costi adeguatamente ripartiti, come è previsto dall'articolo 2, paragrafo 4 del regolamento (CEE) n. 2423/88. Tale conclusione della Commissione è confermata dal Consiglio.

Ai fini delle conclusioni definitive, il Consiglio conferma che in tali circostanze e nei casi in cui le restanti vendite, vale a dire quelle ritenute effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, comprendevano meno del 5 % del volume delle esportazioni verso la Comunità del particolare modello interessato, il valore normale era stato determinato in base al valore costruito.

(21) Per quanto riguarda il calcolo del valore costruito e in particolare l'importo delle spese di vendita, delle spese amministrative e delle altre spese generali, nonché del profitto, un esportatore ha sostenuto che, non avendo egli effettuato alcuna vendita del prodotto in questione sul mercato interno, nel determinare detto importo, ai fini del calcolo del valore costruito del prodotto, si dovesse fare riferimento alle spese e al profitto relativi alle sue vendite, peraltro modeste, di altri prodotti, non correlati al prodotto in esame.

La Commissione, tuttavia, non ha ritenuto giustificato modificare il proprio punto di vista, come risulta dal considerando 36 del suo regolamento. Il Consiglio dal canto suo conferma che il fatto che un esportatore non venda il prodotto in questione e, di conseguenza non ha abbia un'organizzazione di vendita sul mercato interno, non incide sui criteri da seguire per stimare le spese di vendita amministrative, nonché altre spese generali, e il profitto nel calcolo del valore normale per l'esportatore. Inoltre, l'articolo 2, paragrafo 3, lettera b), punto ii) del regolamento (CEE) n. 2423/88 conferma che, in tale circostanza, le spese suddette e il profitto devono essere calcolati in base alle spese sostenute e al profitto realizzato da altri produttori o esportatori nel paese di origine o di esportazione sulle vendite redditizie del prodotto simile.

(22) Alcuni esportatori hanno contestato il calcolo effettuato, al fine di determinare il valore normale, sulla base delle spese di vendita, amministrative, nonché di altre spese generali, e del profitto realizzato da altri produttori o esportatori sulle vendite redditizie del prodotto simile in Giappone. In tali casi, gli esportatori interessati non avevano venduto, nel corso di normali operazioni commerciali, almeno il 5 % del volume delle esportazioni verso la Comunità del modello di cui trattasi e, pertanto, secondo le prassi seguita dalla Commissione, il valore normale era stato calcolato a norma dell'articolo 2, paragrafo 3, lettera b), punto ii), del regolamento (CEE) n. 2423/88. Una delle società esportatrici, che non aveva contestato le conclusioni provvisorie della Commissione sulla regola del 5 %, successivamente ha sostenuto di avere venduto il prodotto simile sul mercato interno in quantitativi sufficienti perché nel calcolo del valore normale fossero prese in considerazione le spese di vendita, amministrative, nonché le altre spese generali, e il profitto relativi a dette vendite. Non sono state tuttavia fornite prove sufficienti per verificare questa affermazione e il Consiglio conferma, di conseguenza, le conclusioni provvisorie della Commissione.

Confermando la posizione della Commissione, il Consiglio conclude pertanto che in tali circostanze, conformemente all'articolo 2, paragrafo 3, lettera b), punto ii) del regolamento (CEE) n. 2423/88, l'importo per le spese di vendita, amministrative, nonché per altre spese generali, e per il profitto deve essere calcolato in base alle spese sostenute e al profitto realizzato, da altri esportatori, sulle vendite redditizie del prodotto simile sul mercato giapponese.

(23) Un altro esportatore ha sostenuto che il calcolo non doveva includere certe spese di vendita, amministrative, nonché altre spese generali, di società distributrici, affiliate o collegate. La Commissione ritiene, e il Consiglio conferma, tuttavia, che per includere nel valore costruito, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, lettera b) punto ii) del regolamento (CEE) n. 2423/88, tutte le spese sostenute sia necessario tenere debitamente conto anche delle spese suddette.

(24) Per quanto riguarda il profitto, taluni esportatori hanno sostenuto che il relativo importo incluso nel loro valore normale fosse eccessivo. Tuttavia, nel casi in cui è stato possibile calcolare un importo specifico per un determinato esportatore, questo importo, vale a dire il profitto realmente realizzato sulle vendite redditizie, è stato utilizzato per costruire il valore normale.

(25) Alcuni esportatori hanno sostenuto inoltre che, limitando il calcolo alle vendite di stampanti effettuate nel corso di normali operazioni commerciali ed escludendo pertanto alcune vendite effettuate in perdita, si otteneva un margine di profitto artificialmente elevato. Inoltre, alcune vendite in perdita avrebbero dovuto essere considerate come effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, in quanto rappresentavano una normale pratica commerciale nel settore delle stampanti a matrice di punti. La Commissione ha respinto tale obiezione, in quanto, a norma dell'articolo 2, paragrafo 4 del regolamento (CEE) n. 2423/88, in tali circostanze il valore normale viene determinato soltanto in base alle altre vendite, vale a dire a quelle redditizie.

(26) Nel caso degli esportatori per cui i dati disponibili erano insufficienti per effettuare il calcolo o che hanno venduto in perdita o che non hanno effettuato vendite oppure che hanno effettuato vendite insufficienti di prodotti simili sul mercato interno, considerata la molteplicità dei margini di profitto accordati è stata applicata una media ponderata del margine di profitto attribuito per i prodotti simili agli altri esportatori riguardo a cui la Commissione disponeva di informazioni sufficienti. La media ponderata del margine di profitto così calcolata è pari al 37 %. Il metodo adottato dalla Commissione per l'inserimento del profitto nel valore costruito risulta del tutto conforme a quello di cui all'articolo 2, paragrafo 3, lettera b), punto ii) del regolamento (CEE) n. 2423/88 e, di conseguenza, il Consiglio conferma le conclusioni provvisorie della Commissione.

(27) Per quanto riguarda le vendite del prodotto in questione ad acquirenti indipendenti che hanno rivenduto il prodotto con il loro marchio (vendite OEM), un esportatore ha ribadito che il valore normale dovrebbe essere basato sulla media ponderata di tutte le vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato giapponese, vale a dire sulla media ponderata delle vendite effettuate con il suo marchio e di quelle OEM. In proposito il Consiglio ha confermato la posizione espressa nel considerando 38 del regolamento della Commissione. Il Consiglio ritiene inoltre che, mentre tutte le stampanti a impatto seriale a matrice di punti devono essere considerate prodotti simili ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 12 del regolamento (CEE) n. 2423/88 (vedi considerando da 5 a 9 del presente regolamento), determinare un valore normale unico per tutti i modelli del prodotto in questione non consentirebbe un equo confronto con i prezzi all'esportazione ai sensi dell'articolo 2, paragrafi 9 e 10 del regolamento (CEE) n. 2423/88. Per consentire un siffatto confronto, si è determinato il valore normale di ciascun modello e lo si è confrontato con il prezzo all'esportazione del medesimo modello o di uno ad esso molto simile. Tale metodo è conforme a quello seguito per il calcolo del margine di pregiudizio, in cui, al fine di determinare i livelli di sottoquotazione, sono stati confrontati soltanto modelli identici o simili.

(28) Il Consiglio conferma inoltre la posizione della Commissione riguardo ad alcune spese di vendita, amministrative, nonché ad altre spese generali sostenute da società o reparti di vendita in Giappone, quale risulta dai considerando 39 e 40 del regolamento della Commissione.

E. Prezzo all'esportazione

(29) I prezzi all'esportazione del prodotti direttamente venduti dai produttori giapponesi a importatori indipendenti nella Comunità sono stati determinati in base ai prezzi realmente pagati o da pagare per i prodotti venduti.

(30) In altri casi i prodotti esportati sono stati venduti a affiliate che hanno importato il prodotto nella Comunità. In tali casi si è ritenuto opportuno, in considerazione del rapporto esistente tra esportatore e importatore, costruire i prezzi all'esportazione in base ai prezzi a cui il prodotto importato è stato venduto per la prima volta ad un acquirente indipendente. Gli sconti nonché il valore dei prodotti offerti a titolo gratuito, direttamente connessi con le vendite in questione, sono stati dedotti dal prezzo di vendita all'acquirente indipendente e sono stati effettuati opportuni adeguamenti per tener conto di tutti i costi sostenuti tra l'importazione e la rivendita, dazi e imposte compresi.

(31) Inoltre, varie volte il prodotto è stato venduto ad acquirenti indipendenti comunitari da società affiliate degli esportatori all'interno o fuori della Comunità. In alcuni di questi casi, le affiliate, pur non essendo formalmente importatrici, si sono assunte funzioni e spese normalmente spettanti agli importatori. Esse hanno infatti ricevuto le ordinazioni, acquistato il prodotto dall'esportatore e rivenduto il prodotto, tra l'altro anche ad acquirenti non collegati. Questi ultimi erano in genere società distributrici del prodotto in aree in cui l'esportatore non aveva una affiliata che provvedesse all'importazione e alla distribuzione del prodotto medesimo. Alcuni esportatori hanno venduto il prodotto ad un acquirente indipendente della Comunità tramite più affiliate. In ciascuno di tali casi entrambe le affiliate erano stabilite all'interno della Comunità, tranne in un unico caso in cui una affiliata era stabilita all'interno e l'altra all'esterno della Comunità. Nei casi in questione i costi normalmente sostenuti dall'importatore sono stati sostenuti da entrambe le affiliate degli esportatori interessati. In tutti i casi si riscontrano un prezzo pagato da una consociata agli esportatori e un prezzo più elevato pagato dalla seconda consociata alla prima. È stato sostenuto che, in tali circostanze, il prezzo all'esportazione realmente pagato o da pagare ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera a) del regolamento (CEE) n. 2423/88 dovrebbe sempre essere quello fatturato dall'affiliata che vende il prodotto agli acquirenti indipendenti della Comunità.

La Commissione ritiene che, nei casi in questione, i prodotti siano stati venduti per l'esportazione verso la Comunità dall'esportatore giapponese ad una sua affiliata stabilita all'interno o fuori della Comunità. Le affiliate, siano esse o meno formalmente importatrici del prodotto, si assumono le funzioni proprie di una affiliata importatrice. Dato il rapporto tra l'esportatore e la sua affiliata, in tali casi il prezzo concreto all'esportazione, considerato un prezzo di trasferimento, non viene preso a riferimento in quanto non è pertinente. Di conseguenza, il prezzo all'esportazione è stato determinato in base al prezzo a cui il prodotto è stato venduto per la prima volta ad un acquirente indipendente, tenendo debitamente conto di tutti i costi sostenuti dall'affiliata o dalle affiliate in questione, conformemente all'articolo 2, paragrafo 8, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88.

(32) Il Consiglio conferma le conclusioni relative alla determinazione dei prezzi all'esportazione, di cui ai considerando da 45 a 49 del regolamento della Commissione.

F. Confronto

(33) Ai fini di un equo confronto tra il valore normale e i prezzi all'esportazione, la Commissione ha opportunamente tenuto conto delle differenze che influiscono sulla comparabilità dei prezzi, quali quelle riguardanti la natura del prodotto e i costi di vendita, nei casi in cui le affermazioni relative all'esistenza di un rapporto diretto tra tali differenze e le vendite in oggetto sono state debitamente comprovate. A questo proposito, sono state prese in considerazione le differenze riguardanti condizioni di credito, garanzie, commissioni, retribuzioni degli operatori commerciali, imballaggio, trasporto, assicurazione, movimentazione e costi accessori.

(34) Il valore normale ed i prezzi all'esportazione (questi ultimi determinati in base ai prezzi pagati e ai prezzi all'esportazione costruiti) sono stati confrontati allo stesso stadio commerciale. I prezzi o i valori costruiti ai quali sono stati applicati adeguamenti sono stati stabiliti allo stadio delle società di esportazione, oppure delle società o organizzazioni di vendita operanti sul mercato interno. I prezzi all'esportazione sono stati stabiliti franco società oppure organizzazioni di vendita esportatrici.

(35) Un esportatore ha chiesto un adeguamento per la differenza tra i quantitativi venduti sul mercato interno e quelli venduti per l'esportazione verso la Comunità. Tale richiesta era basata su una presunta differenza di costo conseguente alla differenza nel volume della produzione. Tuttavia, nessun ulteriore elemento di prova oltre quelli disponibili per le conclusioni provvisorie è stato fornito in merito al risparmio di costi connesso con la produzione di quantitativi differenti. Pertanto, confermando le conclusioni della Commissione, il Consiglio ha ritenuto che la richiesta dovesse essere disattesa.

(36) Il Consiglio conferma inoltre le conclusioni della Commissione relative al confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione, di cui ai considerando 52 e da 54 a 56 del regolamento della Commissione.

G. Margine di dumping

(37) Il valore normale di ciascun modello di ciascun esportatore è stato confrontato con i prezzi all'esportazione di modelli comparabili, prendendo in esame le singole transazioni. Dall'esame dei fatti risulta l'esistenza di pratiche di dumping relative alle importazioni di stampanti a matrice di punti originarie del Giappone da parte di tutti gli esportatori giapponesi sottoposti all'inchiesta, con un margine di dumping pari alla differenza tra il valore normale accertato e il prezzo all'esportazione verso la Comunità.

(38) Il margine di dumping varia a seconda dell'esportatore. Espressa come percentuale dei valori cif frontiera comunitaria, la media ponderata di ciascun margine è la seguente :

— Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %
— Brother Industries Ltd	39,6 %
— Citizen Warch Co. Ltd	43,3 %
— Copal Co. Ltd	18,6 %
— Fujitsu Ltd	86,0 %
— Japan Business Computer Co. Ltd	22,4 %
— Juki Corporation (ex Tokyo Juki)	80,0 %
— Nakajima Ltd	12,0 %
— NEC Corporation	67,5 %
— OKI Electric Industry Co. Ltd	8,1 %
— Seiko Epson Corporation	29,7 %
— Seikosha Co. Ltd	73,0 %
— Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,5 %
— Star Micronics Co. Ltd	13,6 %
— Tokyo Electric Co. Ltd	4,8 %

(39) Per gli esportatori che non hanno risposto al questionario della Commissione, né si sono altrimenti manifestati, il margine di dumping è stato determinato in base ai dati disponibili, in conformità dell'articolo 7, paragrafo 7, lettera b) del regolamento (CEE) n. 2423/88. A questo proposito la Commissione ha ritenuto che i risultati dell'inchiesta costituissero la base più idonea per determinare il margine di dumping e che, attribuendo agli esportatori in questione un margine di dumping inferiore al margine massimo dell'86 % stabilito per un esportatore che aveva collaborato all'inchiesta, si sarebbe offerta l'opportunità di eludere il dazio. Si ritiene pertanto opportuno applicare al gruppo degli esportatori in questione il suddetto margine.

Per quanto riguarda la società che ha rifiutato di collaborare con la Commissione durante l'inchiesta preliminare, le circostanze sono rimaste invariate sino all'esame definitivo dei fatti ; pertanto il Consiglio conferma che anche per questa società le conclusioni definitive debbano essere elaborate in base ai fatti disponibili, vale a dire ai risultati dell'inchiesta.

(40) Anche in questo caso è stato ritenuto che, attribuendo all'esportatore in questione un margine di dumping inferiore al margine massimo determinato per un esportatore che aveva collaborato all'inchiesta, si sarebbe creata l'opportunità di eludere il dazio e sarebbe stata premiata la mancata collaborazione. Si ritiene pertanto opportuno applicare alla società in questione il margine di dumping più elevato.

H. Industria comunitaria

(41) Secondo la Commissione per « industria comunitaria » dovevano intendersi i quattro produttori comunitari membri di Europrint (vedi considerando 69 del regolamento della Commissione). Tale interpretazione era basata sul fatto che nel periodo dell'inchiesta quattro membri di Europrint avevano realizzato il 65 % circa della produzione comunitaria totale di stampanti SIDM, vale a dire una parte sostanziale della produzione comunitaria complessiva del prodotto simile, e che le importazioni di stampanti SIDM originarie del Giappone da parte di tre membri di Europrint, per le ragioni che le avevano determinate, per il loro volume, il loro valore e altre circostanze, potevano essere ritenute legittime azioni di autodifesa (vedi considerando da 63 a 67 del regolamento della Commissione).

(42) Riguardo a tale conclusione, alcuni esportatori hanno sostenuto, in primo luogo, che i tre produttori non avevano alcun bisogno di importare stampanti SIDM giapponesi e di offrire una gamma completa di stampanti, in secondo luogo, che le importazioni hanno arrecato un pregiudizio ai produttori che le hanno effettuate in quanto le stampanti SIDM importate erano prodotti simili alle stampanti SIDM di loro produzione e in terzo luogo, che l'importo e l'andamento di queste importazioni dimostrano che le stesse superano i limiti di una semplice azione di autodifesa.

(43) Per quanto riguarda la prima obiezione, si deve ricordare, in primo luogo, che i tre produttori comunitari già producevano tipi simili di stampanti prima di decidere, negli anni 1984-1986, di sostituire le stampanti di loro produzione con stampanti a basso prezzo originarie del Giappone. Pertanto, i tre produttori non hanno semplicemente ampliato la loro gamma di stampanti, ma hanno sostituito alle stampanti di loro produzione modelli originari del Giappone. In secondo luogo, è ovvio che potenziali acquirenti siano più inclini ad acquistare materiale per burotica da un fornitore che offra una gamma completa di stampanti. Non si può pertanto addebitare ai tre produttori comunitari di aver deciso di continuare ad offrire una gamma completa di modelli di stampanti SIDM.

In terzo luogo, è pacifico che la ragione principale delle importazioni in esame consiste nel fatto che, dato il basso livello dei prezzi sul mercato delle stampanti dovuto alle importazioni dal Giappone, i costi di sviluppo e di produzione dei nuovi modelli non avrebbero potuto essere recuperati entro un periodo di tempo ragionevole.

(44) Nella seconda obiezione degli esportatori, vengono confusi due problemi, vale a dire la determinazione del prodotto simile e il problema di sapere se i modelli importati siano di concorrenziali rispetto alle stampanti prodotte dagli importatori. Per quanto riguarda la definizione del prodotto simile, l'impossibilità di operare una netta distinzione tra i vari prodotti è sufficiente, secondo il Consiglio, per concludere che in generale il complesso delle stampanti SIDM ad aghi costituisce un prodotto simile unico. La mancanza di elementi distintivi non implica, tuttavia, che i produttori comunitari abbiano arrecato un pregiudizio a sé stessi importando tali stampanti. Poiché la maggior parte degli esportatori giapponesi vende modelli di stampanti nei vari segmenti di mercato e offre un'ampia gamma di modelli, non si può sostenere che i loro concorrenti comunitari danneggino sé stessi quando cercano, mediante le importazioni, di offrire anch'essi una gamma di modelli altrettanto completa.

(45) Per quanto riguarda la terza obiezione, la Commissione ha verificato i dati relativi alle importazioni effettuate dai tre produttori durante il periodo dell'inchiesta. Tali importazioni rappresentavano rispettivamente il 10,68 %, il 28,9 % e il 47,4 % della produzione totale di ciascuno di essi. A questo proposito, la Commissione ha riscontrato che le stampanti importate appartenevano tutte al segmento inferiore del mercato (quale definito nello studio dell'Ernst & Whinney Conseil). Nel mercato delle stampanti questo segmento è il più importante e ha di recente registrato una crescita notevolmente più rapida di tutti gli altri segmenti. Inoltre, i produttori comunitari desideravano recuperare le quote di mercato perdute quando avevano interrotto la loro produzione nel settore. Il volume, il valore e l'aumento di queste importazioni non possono pertanto essere ritenuti sproporzionati rispetto ai livelli di produzione dei tre produttori.

(46) Sulla base di quanto sopra, nonché dei motivi e delle circostanze che hanno indotto i produttori comunitari membri di Europrint a importare stampanti SIDM originarie del Giappone (vedi considerando da 63 a 67 del regolamento della Commissione), il Consiglio ha concluso che dette importazioni devono essere ritenute legittime misure di autodifesa. Pertanto, le tre società aderenti ad Europrint non devono essere escluse dal novero dei produttori comunitari che rappresentano l'industria comunitaria.

I. Pregiudizio

a) *Volume e quote di mercato delle importazioni effettuate in dumping*

(47) In via provvisoria la Commissione ha concluso che la quota di mercato detenuta dagli esportatori giapponesi nella Comunità era aumentata dal 49 % nel 1983 al 73 % nel 1986. Mentre il mercato globale delle stampanti SIDM ha registrato un aumento da 800 000 unità nel 1983 a 2 093 000 unità nel 1986, con un incremento del 162 %, la quota di mercato detenuta dal Giappone è passata da 390 000 unità nel 1983 a 1 522 000 unità nel 1986, con un incremento del 290 %. La Commissione ha inoltre riscontrato un considerevole aumento, tra il 1983 e il 1986, dei prodotti giapponesi nei vari segmenti di mercato, distinti in base alla velocità di stampa da talune società di ricerca di mercato (IDC e Data quest) e ai quali fa riferimento lo studio dell'Ernst & Whinney Conseil. Nel segmento inferiore, la quota degli esportatori giapponesi è aumentata dal 65 % all'88 %, mentre quella dell'industria comunitaria è diminuita dal 24 % al 7 %. Nel segmento intermedio, la quota degli esportatori giapponesi è aumentata dal 46 % al 65 %, mentre quella dell'industria comunitaria è diminuita dal 34 % al 25 %. Nel segmento superiore, la quota degli esportatori giapponesi è passata dal 4 % al 47 %, mentre quella dell'industria comunitaria è scesa dal 61 % al 28 %. L'Ernst & Whinney Conseil ha osservato in proposito che nel segmento inferiore i produttori comunitari erano all'ultimo posto e facevano ricorso alle vendite OEM giapponesi per commercializzare questa gamma di prodotti con il loro marchio.

(48) Per quanto riguarda le cifre relative al segmento inferiore, gli esportatori hanno sostenuto che la quota di mercato dell'industria comunitaria dovesse essere adeguata in considerazione delle importazioni OEM effettuate dai tre membri di Europrint. Le stampanti da essi importate sono vendute con il loro marchio. Secondo gli esportatori, la quota di mercato dell'industria comunitaria era pertanto

notevolmente sottovalutata. Il Consiglio ritiene tuttavia che, per le cosiddette importazioni OEM, i produttori comunitari operino più come distributori delle stampanti SIDM giapponesi che come produttori. Pertanto l'adeguamento richiesto non è giustificato.

b) *Prezzi*

aa) Calo dei prezzi

(49) In base allo studio effettuato dall'Ernst & Whinney Conseil, la Commissione ha accertato che la tendenza del prezzo unitario sul mercato complessivo delle stampanti SIDM nella Comunità ha registrato tra il 1983 e il 1986 un calo del 25-35 %. La diminuzione del prezzo risultava molto più accentuata nei segmenti inferiore e superiore che in quello intermedio. Tale diversità corrisponde al considerevole incremento della quota di mercato degli esportatori giapponesi nei segmenti inferiore e superiore. Anche l'industria comunitaria si è dovuta adeguare a questa tendenza depressiva.

bb) Sottoquotazione

(50) La Commissione ha effettuato un dettagliato studio in materia, prendendo in considerazione i prezzi praticati dagli esportatori giapponesi e dai produttori comunitari nei confronti del primo acquirente indipendente. In primo luogo, sono stati scelti modelli di stampanti SIDM rappresentativi della produzione dei quattro membri di Europrint. Questi tipi rappresentavano il 68 % circa delle vendite complessive nella Comunità di tutti i modelli prodotti dall'industria comunitaria. In secondo luogo, sono stati individuati in base ad uno studio sui vari modelli condotto dalla IMV Info-Marketing e in stretta collaborazione con la stessa, i modelli di stampanti SIDM degli esportatori giapponesi più simili ai modelli prodotti dai membri di Europrint per quanto riguarda specifiche tecniche, caratteristiche, velocità, applicazione ed utilizzazione. I modelli giapponesi selezionati rappresentavano il 65 % circa di tutte le vendite effettuate dagli esportatori giapponesi nella Comunità durante il periodo dell'inchiesta. In terzo luogo, è stato effettuato il confronto tra la media ponderata dei prezzi praticati per i modelli comparabili in Francia, Germania, Italia e Regno Unito, tenendo conto delle vendite OEM, nonché delle vendite alle società distributrici, agli operatori commerciali e agli utilizzatori finali.

(51) Nei casi in cui non sono stati riscontrati prezzi corrispondenti nei vari canali di vendita si è proceduto ad adeguamenti (25 % tra rivenditori e distributori). Nei casi in cui la Commissione ha ritenuto che notevoli differenze tecniche o fisiche avessero una considerevole incidenza sull'immagine delle stampanti presso i consumatori e sui prezzi, sono stati effettuati opportuni adeguamenti, oppure i modelli di stampanti sono stati esclusi dal confronto. Adeguamenti supplementari sono stati effettuati in considerazione delle differenze riguardanti il peso dei modelli posti a confronto (per differenze tra il 50 % e il 74 %, adeguamenti di prezzo del 10 % ; per differenze tra il 75 % e il 99 %, adeguamento del prezzo in ragione del 20 %).

(52) Secondo alcuni esportatori gli adeguamenti effettuati per le differenze di peso erano insufficienti e occorreva effettuare adeguamenti supplementari per le differenze riguardanti la durabilità delle stampanti (ad esempio, « tempo minimo di funzionamento senza guasti » e durata della testina). Un altro esportatore ha sostenuto che si dovesse tener conto delle differenze tra i costi di produzione delle stampanti SIDM da lui prodotte e quelli delle stampanti di produzione comunitaria.

La Commissione, tuttavia, non ha potuto accedere a tali argomenti. Per quanto riguarda le differenze di peso, le società di ricerca di mercato IMV Info-Marketing e Ernst & Whinney Conseil hanno stabilito che, ai fini del confronto dei prezzi, le differenze di peso devono essere prese in considerazione, ma soltanto entro certi limiti. Mentre secondo la IMV Info-Marketing è impossibile effettuare un adeguamento esattamente commisurato alle differenze di peso, la società Ernst & Whinney Conseil ha presentato una formula per il calcolo di questi adeguamenti. Per ammissione della stessa società, si tratta tuttavia di una formula basata su ipotesi e stime e non su dati precisi, attendibili e verificabili. Il maggiore peso di una stampante può anche dipendere da tecniche di produzione superate e, pertanto, non è necessariamente una migliore qualità o un maggiore apprezzamento da parte degli utilizzatori. È stato quindi ritenuto opportuno limitare gli adeguamenti effettuati in considerazione del peso. Quanto agli adeguamenti per la durabilità, basandosi sul parere della IMV Info-Marketing, la Commissione ha concluso che tali differenze, quando esistono, non sono quantificabili. Inoltre, non esistono criteri generalmente riconosciuti per misurare le differenze di durabilità. Non è stato pertanto effettuato alcun adeguamento. Il Consiglio conferma le conclusioni della Commissione.

(53) Dal confronto dei prezzi è emerso che tutti gli esportatori giapponesi, tranne tre, avevano, in media, praticato prezzi inferiori a quelli praticati per modelli comparabili dai produttori comunitari. La media ponderata delle sottoquotazioni variava fra 3,93 % e 43,42 %. Dei tre esportatori che non avevano praticato sottoquotazioni, due avevano

esportato quantitativi molto modesti e/o venduto il prodotto tramite taluni acquirenti. Tutti e tre avevano praticato prezzi che, se applicati ai modelli comparabili dell'industria comunitaria, non avrebbero consentito di realizzare un equo profitto.

Il Consiglio conclude pertanto che il prezzo delle importazioni in dumping è stato notevolmente inferiore a quello delle stampanti SIDM simili prodotte nella Comunità.

c) *Altri fattori economici pertinenti*

(54) La Commissione ha accertato in via provvisoria (vedi considerando da 83 a 87 del regolamento della Commissione) che tra il 1983 e il 1986 la capacità, la produzione e le vendite di stampanti SIDM dell'industria comunitaria sono aumentate. L'utilizzazione degli impianti si è mantenuta, tuttavia, intorno al 70 %.

Nello stesso periodo, le giacenze dei produttori comunitari sono aumentate più rapidamente delle vendite. Inoltre la media ponderata degli utili realizzati dall'industria comunitaria ricorrente sulle vendite di stampanti SIDM di sua produzione è diminuita dal 9 % circa nel 1984 all'1 % circa nel periodo dell'inchiesta. Si noti in proposito che dal 1984 al 1987 (primo trimestre) il costo medio di produzione delle stampanti SIDM per l'industria comunitaria è diminuito. Tuttavia, quest'ultima ha accusato un crescente calo di redditività. I produttori comunitari inoltre hanno investito più per ridurre i loro costi di produzione che per i nuovi impianti. Infine, sono stati costretti a tagliare le spese per la ricerca e lo sviluppo, che sono sostanzialmente inferiori a quelle dei loro principali concorrenti giapponesi.

d) *Conclusioni*

(55) Nei considerando da 88 a 92 del regolamento della Commissione sono specificati i motivi per cui la Commissione ha concluso che l'industria comunitaria di stampanti SIDM ha subito un pregiudizio notevole. Le cifre relative al mercato di stampanti SIDM in generale mostrano un costante aumento della domanda e, di conseguenza, un mercato in continua espansione. Invece, le cifre relative ai produttori comunitari rivelano che i loro risultati non hanno seguito le tendenze del mercato, in quanto la loro presenza nel settore va notevolmente diminuendo. Inoltre, il netto calo registrato nella loro redditività ha indotto il Consiglio a concludere che l'industria comunitaria continua ad accusare livelli di rendimento finanziario bassi e in diminuzione e subisce un pregiudizio notevole.

J. Pregiudizio derivante dalle importazioni in dumping

(56) Secondo il considerando 108 del regolamento della Commissione, il volume delle importazioni in dumping, la relativa quota di mercato e i prezzi a cui le stampanti SIDM oggetto di dumping erano state messe in vendita, considerati separatamente, avevano arrecato un pregiudizio notevole all'industria comunitaria.

(57) In merito a tale conclusione, gli esportatori e gli importatori hanno sollevato due obiezioni: in primo luogo, che la Commissione ha omesso di definire lo specifico pregiudizio arrecato dalle importazioni in dumping di ciascuno dei membri del CJPRINT e, in secondo luogo, che la difficile situazione dell'industria comunitaria sul mercato era provocata dai produttori stessi o da altri fattori quali importazioni a basso prezzo, ma non in dumping, da paesi terzi diversi dal Giappone. In proposito gli esportatori hanno altresì sostenuto che i produttori comunitari seguivano da anni una politica ormai inadeguata al rapido sviluppo del mercato delle stampanti, che applicavano strategie di mercato errate (« nicchie » di mercato), che non erano disposti a destinare risorse sufficienti alla ricerca e allo sviluppo e, infine, che subivano gli effetti dei loro costi elevati.

(58) Il Consiglio non può accedere a tali argomenti. Per quanto riguarda la prima di esse, va osservato che, a norma dell'articolo 4, paragrafo 1 del regolamento (CEE) n. 2423/88, è necessario stabilire che il pregiudizio sia stato causato da importazioni effettuate in dumping. Tale disposizione, che si riferisce a tutte le importazioni in dumping, non può essere interpretata in modo così restrittivo che essa esiga la determinazione del pregiudizio arrecato dalle vendite di ciascun esportatore, considerate separatamente. Nella maggior parte dei casi procedere in tal modo sarebbe impossibile e il regolamento (CEE) n. 2423/88 risulterebbe inapplicabile. Inoltre le esportazioni in dumping che, considerate separatamente, non avessero arrecato un notevole pregiudizio non sarebbero oggetto di alcuna procedura antidumping, pur avendo complessivamente potuto produrre effetti alquanto dannosi. Conformemente agli obiettivi del regolamento (CEE) n. 2423/88, l'effetto dell'insieme delle importazioni sull'industria comunitaria deve essere esaminato e le misure opportune devono essere adottate nei confronti di tutti gli esportatori, anche se il volume delle esportazioni di ciascuno di essi, individualmente considerato, è di lieve entità (vedi sentenza della Corte del 5 ottobre 1988, causa 294/86, Technointorg contro Commissione, non ancora pubblicata). Il Consiglio ritiene pertanto che il pregiudizio arrecato dalle importazioni in dumping di tutti gli esportatori interessati debba essere valutato su base cumulativa e non separatamente per ciascun esportatore.

(59) Per quanto riguarda il secondo argomento, da un'ulteriore inchiesta della Commissione è emerso che sin dal 1983 le strategie commerciali e le importazioni OEM dell'industria comunitaria sono sostanzialmente dipese dalle importazioni di stampanti giapponesi a basso prezzo. Infatti, da un lato, il prezzo delle stampanti SIDM sul mercato comunitario è diminuito costantemente da quando le importazioni dal Giappone hanno cominciato ad aumentare e, dall'altro, i costi dei produttori comunitari, nonostante notevoli sforzi, non si sono adeguati al calo dei prezzi. Non si può pertanto censurare l'industria comunitaria per essersi rivolta a segmenti di mercato caratterizzati da una scarsa elasticità dei prezzi, almeno per un certo periodo, e non ancora invasi da importazioni di prodotti giapponesi a basso prezzo, o per aver importato stampanti SIDM giapponesi a basso prezzo. Dall'inchiesta è emerso altresì che le strategie commerciali dell'industria comunitaria sono state condizionate dalla mancanza di risorse finanziarie conseguente al calo della redditività dovuto a sua volta alle importazioni in dumping. Infine, per quanto riguarda l'argomento relativo alla qualità del prodotto, gli esportatori giapponesi hanno ribadito, ai fini della determinazione del margine di sottoquotazione, che le stampanti prodotte nella Comunità sono in genere, in termini di qualità, pari se non addirittura superiori alle stampanti comparabili originarie del Giappone.

(60) Alcuni esportatori hanno sostenuto inoltre che le importazioni di stampanti SIDM a basso prezzo da paesi terzi diversi dal Giappone hanno avuto un'incidenza alquanto negativa sul mercato e sul livello dei prezzi. Secondo le informazioni fornite dai medesimi esportatori, il pregiudizio arrecato da tali importazioni riguarda tuttavia un solo Stato membro ed è divenuto notevole soltanto dopo la fine del periodo dell'inchiesta. Pertanto, le importazioni suddette non possono aver avuto sul mercato comunitario l'impatto sostenuto dagli esportatori. Inoltre, il Consiglio ritiene, conformemente alla giurisprudenza della Corte (vedi sentenza del 5 ottobre 1988, Canon contro Consiglio, cause riunite 277/85 e 300/85, non ancora pubblicata) che l'accertamento del pregiudizio non sia limitato a casi in cui il dumping costituisce la causa principale e che si possa allora attribuire agli esportatori la responsabilità del pregiudizio da esso causato, anche se le perdite dovute al dumping non sono che una parte di un pregiudizio più ampio imputabile ad altri fattori. Infine, il fatto che un produttore comunitario sia confrontato a difficoltà dovute anche a cause diverse dal dumping non costituisce un motivo per togliere a tale produttore ogni protezione contro il pregiudizio del dumping.

(61) In conclusione, confermando le conclusioni preliminari della Commissione, il Consiglio ritiene che il volume e la quota di mercato delle importazioni in dumping, i prezzi a cui le stampanti oggetto di dumping sono state vendute nella Comunità, la diminuzione dei profitti e le perdite subite dall'industria comunitaria abbiano arrecato a quest'ultima un pregiudizio notevole.

K. Interesse della Comunità

(62) Nelle conclusioni preliminari, la Commissione ha esaminato la posizione dell'industria comunitaria delle stampanti, dell'industria di trasformazione, dei rivenditori e degli utilizzatori finali. Per i motivi esposti nei considerando da 109 a 120 del suo regolamento essa ha concluso che, nell'interesse primario della Comunità, fosse opportuno eliminare il pregiudizio arrecato dalle importazioni effettuate in dumping.

(63) Gli esportatori hanno contestato queste conclusioni, adducendo sostanzialmente tre argomenti. In primo luogo, hanno sostenuto che ciascuno dei quattro membri di Europrint fa parte di un gruppo industriale che dispone di risorse sufficienti per effettuare i necessari investimenti nella ricerca tecnologica, per potenziare la propria presenza sul mercato e per ridurre i costi di produzione. In secondo luogo, gli aumenti di prezzo conseguenti all'istituzione del dazio sarebbero gravosi per l'industria di trasformazione, per i distributori e i rivenditori, ma soprattutto per gli utilizzatori finali. In terzo luogo, l'istituzione di un dazio sulle importazioni di stampanti (SIDM) originarie del Giappone servirebbe soltanto a proteggere gli altri costi dei produttori comunitari. Un esportatore in particolare ha sottolineato che aveva realizzato utili notevoli sulle vendite delle stampanti SIDM di sua produzione nella Comunità. Poiché da studi indipendenti era emerso che i costi di produzione dei modelli Europrint erano più elevati di quelli dei modelli comparabili dell'esportatore in questione (anche a parità di volume e condizioni di produzione), i dazi antidumping sarebbero divenuti uno strumento per proteggere la decisione dei produttori comunitari di fabbricare modelli di costo più elevato di quelli dell'esportatore medesimo. Le misure antidumping avrebbero pertanto un evidente effetto protezionistico che non sarebbe nell'interesse della Comunità.

(64) Per quanto riguarda il primo argomento va osservato che, come risulta dal regolamento della Commissione, il fatto che tutti i membri di Europrint facciano parte di una società più grande non implica che siano in grado di impegnarsi per migliorare l'attuale tecnologia delle stampanti

SIDM o, ancora meno, per sviluppare tecnologie diverse da quelle ad impatto. L'esperienza ha dimostrato che anche società complessivamente redditizie non sono disposte ad investire a lungo in settori d'attività poco efficienti o in perdita.

Tali investimenti sono tanto meno probabili in quanto richiedono un impegno finanziario considerevole con il rischio di profitti molto modesti o nulli. Considerazioni analoghe si possono fare per gli sforzi intesi a migliorare la commercializzazione o per gli investimenti finalizzati a ridurre i costi di produzione. Confermando le conclusioni provvisorie della Commissione, il Consiglio ritiene pertanto che, senza alcuna difesa da pratiche commerciali illecite, l'industria comunitaria regredirebbe ulteriormente sul mercato delle stampanti SIDM e, di conseguenza, nel campo dello sviluppo di nuove tecnologie. Data la stretta connessione esistente tra stampanti ed elaboratori, l'arresto o la sostanziale riduzione della produzione di stampanti avrebbero gravi conseguenze sul settore dell'elaborazione elettronica dei dati nella Comunità.

(65) Per quanto riguarda l'industria di trasformazione, i distributori, i rivenditori e gli utilizzatori finali, l'eventuale aumento netto dei costi per gli utilizzatori di stampanti SIDM, dovuto all'istituzione del dazio, rappresenterebbe soltanto una parte relativamente esigua dei costi totali di esercizio. Inoltre, i precedenti vantaggi erano dovuti a pratiche illecite e non si può consentire nè giustificare che continuino ad essere illecitamente praticati prezzi bassi. I vantaggi devono inoltre essere confrontati con le molteplici conseguenze, compresa la disoccupazione, che si creerebbero nella Comunità non offrendo una protezione all'industria comunitaria e mettendo in pericolo la continuità di un'efficiente industria europea come quella delle stampanti SIDM. I vantaggi a breve termine offerti dalla sottoquotazione sono irrilevanti di fronte agli svantaggi a lungo termine connessi con l'eliminazione dell'industria comunitaria di stampanti. Il Consiglio ritiene pertanto che sia nell'interesse della Comunità adottare misure in difesa dell'industria comunitaria delle stampanti SIDM.

(66) Per quanto riguarda l'argomento relativo ai costi, occorre osservare che negli ultimi anni i produttori comunitari hanno già ridotto i costi di produzione. Tuttavia, il costante calo della redditività dovuto alla diminuzione delle vendite in seguito alle importazioni in dumping ha impedito ai produttori comunitari di migliorare la struttura dei costi e di produrre quindi stampanti SIDM più redditizie. Anche dopo l'istituzione dei dazi l'industria comunitaria continuerà a dover affrontare la concorrenza sui prezzi e sulla qualità. Il Consiglio ritiene che gli interessi della Comunità siano efficacemente garantiti da misure di protezione contro le importazioni facenti oggetti di dumping, anche se il dazio antidumping non ha l'effetto di sottrarre l'industria comunitaria alla concorrenza dei prodotti di altri produttori comunitari oppure originari di altri paesi terzi i quali non sono implicati in un dumping (vedi sentenza della Corte del 5 ottobre 1988, causa 250/86, Brother contro Consiglio, non ancora pubblicata). Il ripristino di una situazione di concorrenza leale consentirà all'industria comunitaria di beneficiare, come in passato gli esportatori giapponesi, di maggiori economie di scala, nonché di intensificare la ricerca e lo sviluppo, di mettere a punto nuovi metodi di produzione e, infine, di ridurre ulteriormente i costi di produzione. È inoltre prevedibile che l'industria di trasformazione, i rivenditori, gli utilizzatori finali ed i consumatori beneficeranno anch'essi delle migliori condizioni economiche dell'industria comunitaria. Il Consiglio ritiene pertanto che dazi antidumping non superiori all'importo necessario per eliminare il pregiudizio non avranno l'effetto protezionistico prospettato dagli esportatori.

(67) Gli altri argomenti addotti dagli esportatori o dagli importatori sono già stati presi dettagliatamente in considerazione nelle conclusioni provvisorie della Commissione.

Nessun nuovo argomento è stato presentato in materia. Pertanto, per i motivi sopra esposti e per quelli di cui ai considerando da 103 a 120 del regolamento della Commissione, il Consiglio conclude che, nell'interesse primario della Comunità, il pregiudizio conseguente alle pratiche di dumping deve essere eliminato e l'industria comunitaria deve essere tutelata contro le importazioni in dumping di stampanti SIDM originarie del Giappone.

L. Dazio

(68) Al fine di eliminare il pregiudizio subito dal produttori comunitari, occorre consentire a quest'ultimi di aumentare sostanzialmente il prezzo di vendita delle stampanti SIDM di loro produzione senza perdere, e addirittura recuperando, la loro quota di mercato comunitario. Di conseguenza il dazio dovrebbe essere tale da eliminare la sottoquotazione attuata da ciascun esportatore giapponese di stampanti SIDM e da consentire ai produttori

comunitari di aumentare i loro prezzi per ottenere un adeguato margine di utile. Infatti, in una situazione in cui i prezzi sono già bassi a causa delle importazioni in dumping (vedi considerando da 49 a 53), il dazio non deve soltanto eliminare la sottoquotazione, ma anche garantire all'industria comunitaria un equo profitto.

a) *Metodo di calcolo*

(69) Ai fini del calcolo del dazio e per quanto riguarda l'eliminazione delle sottoquotazione per ciascun esportatore (vedi considerando 53). Il prezzo medio dei singoli esportatori giapponesi calcolato sulla base dei modelli comparati è stato confrontato con il prezzo medio dell'industria comunitaria, indicizzato a 100.

(70) Per quanto riguarda la redditività delle vendite di stampanti SIDM nella Comunità, secondo la Commissione il margine di profitto del 9 % circa ottenuto dall'industria comunitaria nel 1984 non costituiva una base valida per il calcolo, in quanto in tale anno sulla redditività aveva influito l'adozione, da parte dei produttori comunitari, dell'emulazione IBM. Un margine di utile al lordo di imposte del 12 % è stato quindi ritenuto un minimo adeguato per l'industria comunitaria. Tale margine dovrebbe coprire i costi supplementari per la ricerca e lo sviluppo, la produzione commerciale e la pubblicità, nonché un adeguato finanziamento nella Comunità. Questo impegno supplementare potrebbe consentire ai produttori comunitari di riaffermare la loro presenza sul mercato e di recuperare il tempo perduto nel campo della tecnologia SIDM diversa da quella ad impatto. In tale contesto è stato tenuto conto del margine di utile medio realizzato dai produttori comunitari sulle vendite di stampanti SIDM di loro produzione nella Comunità durante il periodo dell'inchiesta (1 %).

Sulla base di quanto sopra, è stato calcolato un fattore di profitto netto corrispondente alla differenza tra i prezzi medi effettivi dell'industria comunitaria e il prezzo obiettivo che consentirebbe ai produttori comunitari di realizzare un margine di utile del 12 %. Essendo tale fattore pari a 12,5 il prezzo obiettivo per l'industria comunitaria è stato fissato a 112,5 (assumendo 100 come prezzo medio dell'industria comunitaria).

(71) Al fine di determinare il fattore di pregiudizio imputabile ai singoli esportatori giapponesi, il margine di sottoquotazione di ognuno di essi è stato sommato al fattore di profitto netto. La soglia di pregiudizio corrisponde all'aumento di prezzo necessario per eliminare il pregiudizio arrecato da ciascun esportatore. Per gli esportatori a carico dei quali non sono emerse sottoquotazioni, è stata determinata la differenza tra il prezzo medio di vendita dei modelli giapponesi ed il prezzo obiettivo dei modelli comunitari comparabili. Per tale calcolo è stato applicato il metodo di cui ai considerando 50 e 51. È emerso che i tre esportatori avevano venduto i loro modelli a prezzi inferiori ai prezzi obiettivo di modelli comunitari comparabili; la differenza tra la media ponderata dei prezzi di vendita praticati dagli esportatori ed il prezzo obiettivo determinato per i produttori comunitari costituisce la soglia di pregiudizio per ciascuno degli esportatori in questione.

(72) Per determinare l'aliquota del dazio da istituire, la soglia di pregiudizio di cui al considerando 71 ha dovuto essere espressa come percentuale del valore cif delle importazioni. A tal fine, la media ponderata del prezzo di vendita praticato da ciascun esportatore nelle vendite al primo acquirente indipendente, usata per determinare la sottoquotazione (vedi considerando 50), è stata confrontata con il valore medio cif di dette vendite. La soglia di pregiudizio è stata poi espressa come percentuale della media ponderata dei prezzi di rivendita di ciascun esportatore a livello cif, il risultato di questo calcolo è l'aumento del prezzo frontiera comunitaria necessario per eliminare il pregiudizio arrecato da ogni esportatore.

b) *Argomenti degli esportatori*

(73) Secondo alcuni esportatori, il pregiudizio ed il dazio non devono essere calcolati individualmente, bensì su una base globale ed equa per tutti gli esportatori, in quanto, essendo l'esistenza del pregiudizio determinata in modo globale e cumulativo e essendo la sottoquotazione soltanto una potenziale causa del pregiudizio, sarebbe inadeguato calcolare dazi individuali soltanto sulla base della sottoquotazione e del profitto obiettivo.

A questo proposito si deve notare che il pregiudizio può essere determinato in base a numerosi fattori. Nel valutare se un dazio inferiore al margine di dumping determinato sia sufficiente per eliminare il pregiudizio, si devono effettuare valutazioni economiche difficili e complesse che implicano inevitabilmente una certa discrezionalità. In tale contesto il Consiglio ritiene che nel caso in esame gli effetti del dumping si siano sostanzialmente concretati nel fatto che gli esportatori giapponesi hanno venduto a prezzi più bassi di quelli praticati dall'industria comunitaria. Pertanto, secondo il

Consiglio, il riferimento alla sottoquotazione e l'uso di un prezzo obiettivo che l'industria comunitaria avrebbe praticato in assenza di dumping, costituiscono criteri ideonei per determinare l'entità del pregiudizio. Poiché i margini di sottoquotazione erano stati calcolati singolarmente e variavano in misura notevole, il Consiglio ritiene che nel caso in esame la sottoquotazione di un esportatore non dovesse essere utilizzata per calcolare il dazio relativo ad un altro esportatore.

(74) Secondo alcuni esportatori, nel calcolare il dazio la Commissione dovrebbe tener conto del fatto che una notevole differenza tra il dazio meno elevato ed il dazio più elevato potrebbe eliminare dal mercato comunitario gli esportatori colpiti da dazi antidumping elevati. Tale circostanza potrebbe ridurre la concorrenza ed avvantaggiare soltanto gli esportatori giapponesi colpiti da dazi non molto elevati.

La Commissione non ha accolto tale obiezione. Va osservato, in primo luogo, che essa è basata soltanto su un'ipotesi. In secondo luogo, la Commissione ha ritenuto che fosse nell'interesse della Comunità ripristinare una situazione di concorrenza leale. Tale posizione è confermata dal Consiglio.

Di conseguenza, i dazi antidumping non dovrebbero né avere un effetto protezionistico per l'industria comunitaria, né ostacolare indebitamente gli esportatori giapponesi. Essi sono intesi a ripristinare e difendere una concorrenza operativa e leale e non a proteggere singoli operatori. Pertanto, le eventuali difficoltà incontrate sul mercato da alcuni esportatori dopo l'istituzione di dazi antidumping dipendono esclusivamente dalla loro incapacità di operare in una situazione di concorrenza leale ed operativa.

(75) Sulla base delle considerazioni sopra esposte, confermando le conclusioni della Commissione, il Consiglio ritiene che non sia nell'interesse della Comunità attenuare le conseguenze delle sleali pratiche commerciali degli esportatori interessati e, quindi, proteggere questi dagli effetti di una normale situazione sul mercato e di una concorrenza operativa.

In conclusione, in base al metodo di calcolo del dazio di cui ai considerando 69, 70 e 71, previsto dall'articolo 13, paragrafo 3 del regolamento (CEE) n. 2423/88 il Consiglio ritiene opportuno istituire i seguenti dazi:

— Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %
— Brother Industries Ltd	35,1 %
— Citizen Watch Co. Ltd	37,4 %
— Copal Watch Co. Ltd	18,6 %
— Fujitsu Ltd	47,0 %
— Japan Business Computer Co. Ltd	6,4 %
— Juki Corporation (ex Tokyo Juki)	27,9 %
— Nakajima	12,0 %
— NEC Corporation	32,9 %
— OKI Electric Industry Co. Ltd	8,1 %
— Seiko Epson Corporation	25,7 %
— Seikosha Co. Ltd	36,9 %
— Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,5 %
— Star Micronics Co. Ltd	13,6 %
— Tokyo Electric Co. Ltd	4,8 %

(76) Alle società che non abbiano risposto al questionario della Commissione, né si siano espresse in altro modo, oppure che abbiano rifiutato di fornire tutte le informazioni ritenute necessarie dalla Commissione per la verifica della loro documentazione contabile, il Consiglio ha ritenuto opportuno applicare il dazio più elevato, vale a dire pari al 47 %. Stabilire per questi esportatori dazi antidumping inferiori a quello più elevato equivarrebbe a premiare la mancata collaborazione.

(77) I dazi antidumping definitivi dovrebbero applicarsi a tutti i modelli di stampanti SIDM ad aghi originarie del Giappone, con le seguenti eccezioni: in primo luogo, stampanti SIDM ad aghi utilizzate in macchine per operazioni bancarie, sportelli bancari automatici, registratori di cassa, macchine per punti di vendita, calcolatori, distributori automatici di biglietti e ricevute aventi un'unica larghezza di caratteri e/o lettori di strisce magnetiche e/o dispositivi automatici per il cambiamento di pagina; in secondo luogo, stampanti SIDM ad aghi che costituiscono parte integrante ed esclusiva di un sistema di elaborazione fornito dal produttore e/o esportatore delle stampanti in questione e che sono importate o vendute soltanto con tale sistema; in terzo luogo, stampanti SIDM ad aghi, parallele, portatili, create per computer portatili e/o tascabili, ed utilizzate esclusivamente per la stampa di dati elaborati da detti computer.

M. Riscossione del dazio provvisorio

(78) Date l'entità dei margini di dumping accertati e la gravità del pregiudizio arrecato all'industria comunitaria, il Consiglio ritiene necessario che gli importi garantiti a titolo di dazio antidumping provvisorio vengano riscossi, interamente o fino a concorrenza del dazio definitivo qualora quest'ultimo sia inferiore a quello provvisorio. I dazi antidumping provvisori riscossi o le garanzie prestate per le stampanti SIDM non soggette al dazio antidumping definitivo devono essere resituiti,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO :

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di stampanti ad impatto seriale a matrice di punti, ad aghi, di cui al codice NC ex 8471 92 90, originarie del Giappone.

2. L'aliquota del dazio è pari al 47,0 % del prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto, fatta eccezione per le importazioni dei prodotti di cui al paragrafo 1 venduti per l'esportazione verso la Comunità dalle seguenti società, cui si applicano le aliquote sottoelencate :

— Alps Electrical Co. Ltd	6,1 %
— Brother Industries Ltd	35,1 %
— Citizen Watch Co. Ltd	37,4 %
— Copal Watch Co. Ltd	18,6 %
— Japan Business Computer Co. Ltd	6,4 %
— Juki Corporation	27,9 %
— Nakajima Ali Precision Co. Ltd	12,0 %
— NEC Corporation	32,9 %
— OKI Electric Industry Co. Ltd	8,1 %
— Seiko Epson Corporation	25,7 %
— Seikosha Co. Ltd	36,9 %
— Shinwa Digital Industry Co. Ltd	9,5 %
— Star Micronics Co. Ltd	13,6 %
— Tokyo Electric Co. Ltd	4,8 %

3. Il dazio specificato nel presente articolo non si applica ai prodotti di cui al paragrafo 1 che abbiano le seguenti caratteristiche :

— stampanti a impatto seriale a matrice di punti ad aghi utilizzate in macchine per operazioni bancarie, sportelli bancari automatici, registratori di cassa, macchine per punti di vendita, calcolatori, distributori automatici di biglietti e ricevute aventi un'unica larghezza di caratteri e/o lettori di strisce magnetiche e/o dispositivi automatici per il cambiamento di pagina ;

— stampanti ad impatto seriale a matrice di punti ad aghi che costituiscono parte integrante ed esclusiva di un sistema di elaborazione fornito dal produttore e/o esportatore delle stampanti in questione e che sono importate e/o vendute soltanto con detto sistema ;

— stampanti SIDM ad aghi, parallele, portatili e tascabili, e create per computer portatili e/o tascabili ed utilizzate esclusivamente per la stampa di dati elaborati da tali computer.

Articolo 2

Gli importi vincolati a titolo di dazi antidumping provvisorio ai sensi del regolamento (CEE) n. 1418/88 sono riscossi sino a concorrenza del dazio definitivo, qualora questo sia inferiore al dazio antidumping provvisorio, e fino a concorrenza del dazio provvisorio in tutti gli altri casi. Gli importi vincolati per importazioni non soggette al dazio definitivo sono restituiti.

Articolo 3

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

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

Fatto a Bruxelles, addì 23 novembre 1988.

Per il Consiglio

Il Presidente

Th. PANGALOS