REGOLAMENTO (CEE) N. 1739/85 DEL CONSIGLIO

del 24 giugno 1985

che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di cuscinetti a sfere ed a rulli conici originari del Giappone

IL CONSIGLIO DELLE COMUNITÀ EUROPEE,

visto il trattato che istituisce la Comunità economica europea,

visto il regolamento (CEE) n. 2176/84 del Consiglio, del 23 luglio 1984, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità europea [1], in particolare l'articolo 12,

vista la proposta presentata dalla Commissione previe consultazioni in seno al comitato consultivo istituito dal suddetto regolamento,

considerando quanto segue :

A. Misure provvisorie

(1) Con il regolamento (CEE) n. 3669/84 [2], la Commissione ha istituito un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di cuscinetti a sfere con diametro esterno superiore a 30 mm e di cuscinetti a rulli conici originari del Giappone, prodotti o esportati da Koyo Seiko Co. Ltd, Nachi-Fujikoshi Corporation (Nachi), Nippon Seiko KK (NSK) e NTN Tokyo Bearing Co. Ltd.

(2) Con il regolamento (CEE) n. 1034/85 [3], il Consiglio ha prorogato il dazio provvisorio per un periodo non superiore a due mesi.

B. Procedura successiva

(3) Dopo l'istituzione del dazio antidumping provvisorio ed entro il termine di un mese previsto all'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 3669/84, i quattro esportatori interessati hanno chiesto ed ottenuto di essere intesi dalla Commissione e sono stati informati in merito ai fatti sulla base dei quali la Commissione è giunta alla constatazione preliminare dell'esistenza di pratiche di dumping.

(4) Le stesse parti, con eccezione della NTN, hanno inoltre chiesto ed ottenuto una riunione informativa al fine di essere ragguagliate in merito ai fatti in base ai quali si intendeva fissare il margine di dumping definitivo. A queste parti è stato altresì accordato un periodo di tempo entro il quale presentare le proprie osservazioni a seguito della riunione informativa in questione.

(5) Oltre all'inchiesta che ha portato alle constatazioni preliminari, la Commissione ha condotto ulteriori indagini in loco presso le sedi della Nachi e della NSK a Tokio, Giappone.

(6) Prima dell'istituzione del dazio provvisorio, alcuni produttori ed esportatori giapponesi di minore importanza economica hanno comunicato alla Commissione di ritenersi interessati dalla procedura ed hanno offerto la loro cooperazione. Questionari sono stati inviati a tutte queste società, e sulla base delle risposte ottenute la Commissione ha cercato di determinare quali aziende producevano i cuscinetti oggetto dell'inchiesta e li avevano esportati nella Comunità durante il periodo di riferimento. Si trattava delle seguenti società, presso le quali sono stati effettuati dei controlli in loco :

— Asahi Seiko Co. Ltd, Osaka,

— FKC Bearing Co. Ltd, Osaka,

— Fujino Iron Works Co. Ltd, Osaka,

— Inoue Jikuuke Kogyo Co. Ltd, Osaka,

— Izumoto Seiko Co. Ltd, Osaka,

— Maekawa Bearing MFG, Co. Ltd, Osaka,

— Matsuo Bearing Co. Ltd, Osaka,

— Minamiguchi Bearing MFG Co. Ltd, Osaka,

— Nankai Seiko Co. Ltd, Osaka,

— Sapporo Precision Inc., Sapporo,

— Wada Seiko Co. Ltd, Osaka.

Nel corso dell'inchiesta è risultato che la Sapporo Precision Inc. non produce i cuscinetti oggetto dell'indagine bensì li riceve in gran parte dalla Kita Nippon Seiko Co. Ltd, una società con unità produttive nella quale ha una partecipazione maggioritaria e che può conseguentemente essere considerata come effettivamente controllata dalla Sapporo Precision Inc. Ai fini dell'indagine le due società sono state quindi considerate come un'unica entità economica.

---

[1] GU n. 201 del 30. 7. 1984, pag. 1.
[2] GU n. L 340 del 28. 12. 1984, pag. 37.
[3] GU n. L 112 del 25. 4. 1985, pag. 1.

Successivamente, tutti questi produttori ed esportatori sono stati informati delle risultanze dell'inchiesta della Commissione, ed è stata loro offerta la possibilità di esprimere le loro osservazioni, possibilità di cui alcuni si sono avvalsi.

(7) Nei termini di tempo previsti all'articolo 3 del regolamento (CEE) n. 3669/84, due importatori indipendenti hanno chiesto ed ottenuto di essere intesi. Successivamente, la Commissione ha richiesto informazioni ad un altro importatore indipendente di cuscinetti del tipo in questione, Findling Wälzlager di Karlsruhe, Germania.

C. **Valore normale**

(8) Il valore normale dei cuscinetti soggetti al dazio provvisorio è stato definitivamente determinato in base al prezzo pagato da acquirenti indipendenti per cuscinetti dello stesso tipo venduti in Giappone, utilizzando il metodo cui si era già fatto ricorso ai fini della determinazione preliminare dell'esistenza di pratiche di dumping, tenendo tuttavia conto delle nuove prove addotte dalle parti interessate.

Una delle parti in causa ha contestato l'assunzione della media ponderata dei prezzi di vendita praticati nei confronti di acquirenti indipendenti nei casi in cui le vendite sul mercato interno erano effettuate direttamente dal produttore e per il tramite di società di vendita di sua proprietà oppure soggette al suo controllo. A detta di questa parte, in tali casi la media ponderata dei prezzi di vendita praticati dal produttore ai clienti indipendenti e alle società di vendita consociate dovrebbe essere utilizzata solo qualora detti prezzi siano comparabili; diversamente, il valore normale dovrebbe essere determinato in base alle vendite dirette a clienti indipendenti effettuate dal solo produttore. In base agli elementi di prova messi a sua disposizione, la Commissione ha concluso che i prezzi e i costi relativi alle transazioni tra il produttore e le sue società di vendita non sono comparabili a quelli relativi alle transazioni tra il produttore medesimo e gli acquirenti indipendenti. Conseguentemente, dato che le transazioni tra il produttore e le proprie società di vendita non possono essere considerate normali operazioni commerciali, ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 3, lettera a), del regolamento (CEE) n. 2176/84, il valore normale dovrebbe essere basato sui prezzi comparabili praticati nel corso di normali operazioni commerciali nel paese di esportazione. Nei casi qui esaminati, tali prezzi corrispondono a quelli pagati da acquirenti indipendenti alla società produttrice o alle sue società di vendita, che costituiscono un'unica entità economica in quanto queste sono di sua proprietà oppure sono da essa controllate. Si ritiene che soltanto nel caso in cui si prendano in considerazione le vendite effettuate dalle società di vendita controllate il valore normale così determinato rifletta in modo adeguato l'intera gamma dei prezzi pagabili sul mercato interno. Secondo le informazioni fornite dal produttore interessato, tutti i suoi clienti sul mercato interno effettuano acquisti sia dalla principale società di vendita, sia dai reparti vendita; tuttavia, la prima vende, rispetto ai secondi, ad un numero proporzionalmente maggiore di piccoli distributori, e non viene contestato il fatto che i prezzi praticati in questo settore del mercato sono normalmente più elevati.

(9) L'inchiesta concernente le pratiche di dumping da parte di produttori più piccoli ha coperto il periodo 1° ottobre 1983 — 31 marzo 1984.

(10) Al fine di determinare il valore normale per ciascuno di questi piccoli produttori, la cui attività è totalmente riferita alla fabbricazione di cuscinetti, la Commissione ha selezionato un campione rappresentativo di cuscinetti a sfere le cui esportazioni a destinazione della Comunità rappresentavano i maggiori valori globali e costituivano complessivamente almeno il 75 % dei cuscinetti a sfere e dei cuscinetti a rulli conici esportati verso la Comunità da ciascun produttore nel corso del periodo dell'inchiesta. Il valore normale è stato determinato per questo campione sulla base della media ponderata dei prezzi pagati per prodotti simili sul mercato giapponese. Nei casi in cui un produttore non ha venduto sul mercato interno un prodotto di tipo identico a quello esportato, il valore normale è stato determinato relativamente al tipo venduto sul mercato interno le cui caratteristiche erano molto simili a quelle del tipo effettivamente esportato. Nel caso in cui non esisteva un tipo di prodotto con caratteristiche molto simili, il valore normale è stato definito sulla base del valore costruito sommando, per ogni società, i costi di produzione ed un margine di profitto corrispondente all'utile di gestione ottenuto nel corso dell'ultimo esercizio finanziario completo.

D. **Prezzo all'esportazione**

(11) Tranne nei casi in cui le esportazioni avevano come destinatarie società consociate presenti nella Comunità, i prezzi all'esportazione sono stati determinati in base ai prezzi realmente pagati o pagabili ai produttori dei cuscinetti per il prodotto da essi venduto e destinato all'esportazione verso la Comunità. Tale base è stata applicata non soltanto a quei produttori che vendevano direttamente a clienti nella Comunità, ma anche a quelli che vendevano, per la successiva esportazione verso la Comunità, per il tramite di società giapponesi indipendenti di intermediazione, note

come « trading houses » (agenzie commerciali), nonché a quelli che effettuavano entrambi questi tipi di vendite. In questi casi il prezzo al quale il produttore vendeva i cuscinetti alla società di intermediazione è stato considerato pari al prezzo all'esportazione ai sensi dell'articolo 2, paragrafo 8, lettera a), del regolamento (CEE) n. 2176/84, in considerazione del fatto che la destinazione definitiva delle merci era nota al produttore al momento della fornitura all'agenzia commerciale, e che il valore normale è stato determinato ad un livello corrispondente. Questo modo di procedere implica che ogni qualvolta le agenzie commerciali esportano in prima persona, le loro esportazioni saranno soggette al pagamento del dazio applicabile ad « altri », a meno che esse possano dimostrare che i cuscinetti esportati provengano da un dato produttore alle cui esportazioni è applicata un'aliquota inferiore. In questo modo si tiene conto del fatto che le agenzie commerciali hanno la possibilità di procurarsi cuscinetti per esportazione presso un gran numero di produttori diversi.

Proprio in considerazione di questa possibilità, l'alternativa — che consisterebbe nello stabilire il dumping per le stesse agenzie commerciali in base a rapporti a termine con una serie di fornitori — non sembra rappresentare una soluzione ragionevole. Il metodo prescelto è stato utilizzato anche nel caso di un produttore che ha venduto cuscinetti del tipo in questione per la successiva esportazione nella Comunità ad un altro produttore indipendente giapponese; quest'ultimo infatti non produceva né vendeva cuscinetti di tipo simile sul mercato giapponese e svolgeva pertanto, per quanto concerne le esportazioni dei cuscinetti qui considerati, le funzioni di un'agenzia commerciale. In questo contesto, il fatto che la società di intermediazione fissasse i propri prezzi di vendita in modo indipendente e/o applicasse un margine fisso è stato ritenuto irrilevante. La soluzione proposta dalla società interessata, secondo la quale il margine di profitto e le spese generali della società di intermediazione non controllata dal suo fornitore dovrebbero venir sommati al prezzo all'esportazione del produttore, apparirebbe giustificata solo nel caso in cui il margine di dumping dovesse essere determinato per la società di intermediazione e non per il produttore.

(12) Nei casi in cui destinatarie delle esportazioni erano società consociate presenti nella Comunità, è stato applicato il medesimo metodo utilizzato per la determinazione del dazio provvisorio, prendendo tuttavia in considerazione i nuovi elementi di prova presentati dalle parti interessate. Alcune di queste hanno contestato la deduzione, nel calcolo del prezzo all'esportazione costruito, del margine di profitto del 6 % attribuibile alle consociate comunitarie di produttori nipponici. Le informazioni raccolte dalla Commissione hanno indicato che tale margine appariva adeguato sia per le società di vendita consociate operanti in modo totalmente autonomo, sia per quelle società che depositano i cuscinetti in magazzini doganali e li vendono ad importatori indipendenti nella Comunità.

E. Confronto

(13) Ai fini del confronto tra il valore normale ed i prezzi all'esportazione, la Commissione ha preso in considerazione, quando ciò è apparso opportuno, le differenze che influiscono sulla comparabilità dei prezzi. Si è ad esempio tenuto conto delle differenze relative alle caratteristiche materiali e alle condizioni di vendita ogni qualvolta è stato possibile dare una dimostrazione soddisfacente dell'esistenza di un rapporto diretto tra tali differenze e le vendite in questione, vale a dire quando le differenze concernevano le condizioni dei crediti, le garanzie, l'assistenza tecnica, le commissioni, i compensi degli agenti di vendita, l'imballaggio, il trasporto, l'assicurazione, la movimentazione delle merci ed i costi accessori. Tutti i raffronti sono stati eseguiti a livello franco fabbrica. Nessun adeguamento è stato effettuato per le rivendicazioni sulle spese generali. La legislazione comunitaria, in effetti, limita gli elementi da prendere in considerazione nello stabilire il confronto di prezzo di alcuni fattori di rilievo come specificato all'articolo 2, paragrafo 9, del regolamento (CEE) n. 2176/84: caratteristiche fisiche, quantità, condizioni di vendita, data e stadio commerciale. L'unica categoria a cui le spese generali potrebbero essere ascritte è quella delle condizioni di vendita, ma in tale contesto gli adeguamenti sono limitati alle differenze che hanno un legame diretto con le vendite sotto scrutinio. In generale, la legislazione comunitaria considera che questo non è il caso delle differenze nelle spese generali.

(14) Una delle parti ha sostenuto che nei casi in cui il valore normale è stato determinato in base alla media ponderata dei prezzi di vendita per acquirenti indipendenti praticati dal produttore e dalle società di vendita di sua proprietà o da esso controllate, dovrebbero venir presi in considerazione i costi generali sostenuti dalle società di vendita nazionali poiché tutti i loro costi avrebbero un rapporto diretto con le vendite di cuscinetti in quanto effettuate esclusivamente sul mercato interno. Questa richiesta non è stata accolta. In primo luogo, essa si riferisce ad una distinzione formale tra i reparti vendita di una società di produzione e le sue società di vendita, che non può venir accettata in considerazione degli stretti rapporti esistenti tra il produttore e le sue consociate che si occupano di commercializzazione, rapporti derivanti dal controllo esercitato

dal primo ed al quale si è già fatto riferimento nel precedente punto 8. Conseguentemente, non si è tenuto conto di quanto sostenuto dalla parte — e cioè che i rapporti tra costi generali e vendite sono diversi nel caso del produttore e in quello delle società di vendita.

Inoltre, ai sensi del regolamento (CEE) n. 2176/84, possono venir presi in considerazione solo i fattori menzionati all'articolo 2, paragrafo 9. Tra tali fattori figurano le « condizioni di vendita ». Si tratta di un termine tecnico di significato relativamente limitato che si riferisce agli obblighi insiti in un contratto di vendita, i quali possono essere precisati nel contratto medesimo ovvero far parte delle condizioni generali di vendita fissate dal venditore. È di fondamentale importanza determinare se i costi sono indispensabili per riunire le condizioni delle vendite in questione.

In caso affermativo deve altresì venir dimostrato che tali costi hanno un rapporto diretto e funzionale con le vendite considerate, cioè che essi sono stati sostenuti affinché una determinata vendita avesse luogo. In linea di massima, le spese generali, dovunque occorrono, non hanno una diretta correlazione e non sono pertanto ammissibili. Non si ravvisa il motivo di deviare da questa norma a causa di formali differenze legali quali : l'attribuzione di funzioni manageriali ad una società piuttosto che ad un'altra, o a più società, la struttura del gruppo, la strategia delle vendite sul mercato interno attraverso una sussidiaria o un ufficio vendite.

(15) Una società ha chiesto che si tenesse conto, per le sue società di vendita nazionali, di un ragionevole margine di profitto nonché di tutti i costi generali da esse sostenuti, facendo valere le differenze tra il volume delle vendite sul mercato interno e quello delle vendite per l'esportazione effettuate dal produttore. A questo proposito, è evidente che data l'affinità delle funzioni svolte dalla società di vendita da un lato e dai reparti o servizi vendite della società di produzione dall'altro e data altresì l'assenza di differenze di rilievo per quanto concerne le categorie di clienti, tra i volumi delle vendite non appare alcuna disparità tale da dover essere presa in considerazione. Questa richiesta va inoltre respinta anche per i motivi già esposti al precedente punto 14, relativi alla natura puramente formale della distinzione tra il produttore e le sue società di vendita consociate.

(16) Riferendosi al fatto che nel caso di importatori collegati tutti i loro costi sono presi in considerazione per costruire il prezzo all'esportazione, alcune parti in causa hanno sostenuto che si dovrebbe applicare una procedura identica anche per quanto concerne le vendite sul mercato interno effettuate indirettamente per il tramite di una società di vendita collegata. Questa argomentazione confonde due problemi distinti, vale a dire la costruzione del prezzo all'esportazione sulla base del prezzo di rivendita praticato da un importatore collegato, ed il confronto tra valore normale e prezzo all'esportazione. Ai fini della determinazione del prezzo all'esportazione costruito, il regolamento (CEE) n. 2176/84 prevede la deduzione di « tutte le spese effettuate tra l'importazione e la rivendita ». In questo modo si cerca di ottenere un prezzo all'esportazione che non sia influenzato dai rapporti esistenti tra la società di esportazione e l'importatore ad essa collegato. Per quanto concerne poi il confronto tra valore normale e prezzo all'esportazione, si applicano altre norme sulla base delle quali sono state fatte delle correzioni di prezzo relativamente a tutti i fattori che si potevano prendere in considerazione, come precisato al precedente punto 13.

F. Margini di dumping

(17) Il valore normale è stato raffrontato ai prezzi all'esportazione, transazione per transazione, raggruppando le esportazioni effettuate a prezzi identici.

(18) Numerose parti in causa hanno ribadito il loro punto di vista secondo il quale il valore normale non dovrebbe essere rapportato ai prezzi all'esportazione transazione per transazione ; si dovrebbe invece confrontare la media ponderata dei prezzi di vendita sul mercato interno con la media ponderata dei prezzi all'esportazione per ciascun tipo di cuscinetto.

I motivi dell'applicazione del metodo del confronto transazione per transazione — conforme al disposto dell'articolo 2, paragrafo 13, lettera b), del regolamento (CEE) n. 2176/84 — sono stati esposti al paragrafo 12 del regolamento (CEE) n. 3669/84 della Commissione che ha istituito un dazio provvisorio, e sono confermati ai fini della determinazione definitiva del dumping.

(19) I margini di dumping così stabiliti per ciascun tipo di cuscinetto sono stati in seguito ponderati relativamente al valore totale delle esportazioni cif dei cuscinetti oggetto dell'indagine. Nei casi in cui i produttori hanno anche effettuato vendite tramite agenzie commerciali (« trading houses ») a prezzi più elevati di quelli praticati per l'esportazione diretta, questo elemento è stato preso in considerazione sia nel calcolo dei margini di dumping per i vari tipi di cuscinetti, sia nella ponderazione di questi margini in relazione al valore totale cif. Per ogni società sono stati determinati i seguenti margini globali di dumping :

	Cuscinetti a sfere (%)	*Cuscinetti a rulli conici (%)*
NTN Toyo Bearing Ltd, Osaka	3,20	2,09
Koyo Seiko Co. Ltd, Osaka	5,52	4,39
Nippon Seiko, Tokyo (NSK)	16,71	45,04
Nachi Fujikoshi Corporation, Tokyo (Nachi)	13,91	22,72
FKC Bearing Co. Ltd, Osaka	1,21	nessuna esportazione
Fujino Iron Works Co. Ltd, Osaka	7,97	nessuna esportazione
Izumoto Seiko Co. Ltd, Osaka	21,75	nessuna esportazione
Nankai Seiko Co. Ltd, Osaka	4,23	nessuna esportazione
Sapporo Precision Inc., Sapporo	1,86	nessuna esportazione
Wada Seiko Co. Ltd Osaka	10,73	nessuna esportazione

Non sono state constatate pratiche di dumping nelle esportazioni effettuate dalla Inoue Jikuuke e dalla Maekawa Bearing, mentre i margini di dumping constatati per le società Matsuo Bearing (0,98 %) e Minamiguchi Bearing (0,97 %) sono stati considerati « de minimis ».

(20) Per quanto concerne uno dei produttori interessati, la Izumoto Seiko Co. Ltd, al momento dell'inchiesta in loco non è stato possibile verificare le informazioni relative al valore normale fornite in risposta al questionario ; inoltre, nella stessa occasione ai funzionari della Commissione sono stati comunicati dati contraddittori. Si è offerta pertanto alla società un'ultima possibilità di comunicare per iscritto dati completi e di permetterne il controllo presso i servizi della Commissione. La società non ha fornito alcuna informazione verificabile. È stato quindi necessario basare la determinazione del dumping di questa società sui fatti noti ; per i calcoli, inoltre, dei dati forniti dalla società stessa, sono stati utilizzati soltanto quelli che potevano essere considerati sufficientemente attendibili.

(21) Per tutti i produttori e gli esportatori che non si sono fatti sentire durante l'inchiesta, i margini di dumping sono stati determinati in base agli elementi disponibili. A tale proposito la Commissione è dell'avviso che le risultanze costituiscono una base accurata per determinare il livello di dumping e che si premierebbero gli operatori che non hanno collaborato ove si attribuisse loro un margine di dumping inferiore ai margini più elevati stabiliti per i produttori e gli esportatori che hanno cooperato nel corso dell'inchiesta stessa. Per tali motivi, si ritiene opportuno utilizzare questi ultimi margini di dumping per l'eventuale gruppo di produttori ed esportatori che non hanno offerto la loro collaborazione.

G. **Pregiudizio**

(22) Il Consiglio ha riesaminato le prove in base alle quali la Commissione era giunta alle conclusioni relative al pregiudizio indicate nel regolamento (CEE) n. 3669/84. Dato che nessuna delle parti in causa ha presentato nuovi elementi di prova né esposto fondate argomentazioni che possano confutare la validità di tali conclusioni raggiunte dalla Commissione nel corso della sua procedura preliminare, le stesse sono state confermate. L'accertamento definitivo dei fatti — in particolare per quanto concerne le vendite sottocosto sul mercato comunitario — dimostra che il pregiudizio arrecato dalle importazioni in dumping di cuscinetti a sfere con diametro esterno massimo superiore a 30 mm e di cuscinetti a rulli conici originari del Giappone, preso separatamente da quello arrecato da altri fattori, deve essere considerato sostanziale.

H. **Interesse della Comunità e aliquota del dazio**

(23) Solo un acquirente comunitario dei suddetti cuscinetti ha reagito alla procedura dopo l'istituzione dei dazi provvisori, sostenendo che a causa di tali dazi risulta più difficile sostenere la concorrenza dei cuscinetti originari dell'Europa orientale. Anche se dovessero presentarsi difficoltà di questo tipo, ciò non giustifica la rinuncia ad intervenire nei confronti di importazioni provenienti dal Giappone che causano pregiudizio all'industria comunitaria. Nel frattempo, la Commissione ha altresì riaperto procedure antidumping concernenti le importazioni di cuscinetti provenienti dall'Europa orientale.

(24) Data la situazione particolarmente difficile in cui versa l'industria comunitaria, la sua importanza economica, sociale e strategica, e l'incidenza relativamente modesta di un aumento dei prezzi derivante dall'introduzione di un dazio antidumping sul costo delle merci lavorate nella Comunità, il Consiglio ha concluso che, nell'interesse della Comunità stessa, occorre prendere misure opportune. Di conseguenza, la difesa dell'interesse comunitario richiede l'istituzione di un dazio

antidumping definitivo sulle importazioni di cuscinetti a sfere con diametro esterno massimo superiore a 30 mm e di cuscinetti a rulli conici originari del Giappone, nonché la riscossione degli importi vincolati a titolo del dazio provvisorio fino a concorrenza delle aliquote fissate per il dazio definitivo per quanto riguarda le società Koyo Seiko Co. Ltd (per entrambe le categorie di cuscinetti), Nachi Fujikoshi Corporation (per entrambe le categorie di cuscinetti), NTN Toyo Bearing Co. Ltd (solamente per i cuscinetti a rulli conici) e fino a concorrenza delle aliquote fissate per il dazio provvisorio negli altri casi. Vista l'entità del pregiudizio arrecato — e particolarmente in considerazione dell'entità delle riduzioni di prezzo accertate nel corso dell'inchiesta della Commissione — l'aliquota del dazio antidumping dovrebbe corrispondere ai margini di dumping accertati, arrotondati per difetto alla prima cifra decimale. In tutti i casi le riduzioni di prezzo per i cuscinetti importati eccedevano i dazi imposti, provvisori e definitivi sulla base dei livelli di prezzo considerati.

(25) Una delle parti in causa ha chiesto che il dazio definitivo sui cuscinetti a sfere sia limitato ai cuscinetti scanalati ad un unico ordine di sfere, in quanto i precedenti impegni in materia di prezzi come pure l'inchiesta erano stati limitati a questa categoria di cuscinetti.

È vero che i precedenti impegni in materia di prezzi erano limitati a questa categoria di cuscinetti a sfere ; tuttavia, la presente inchiesta è stata decisa al fine di riesaminare le misure adottate nel quadro della procedura predecentemente avviata concernente i cuscinetti a sfere ed i cuscinetti a rulli conici, senza alcuna limitazione ad uno specifico tipo di cuscinetti. Le misure decise a seguito della presente inchiesta, nell'ambito di queste procedure, non devono pertanto essere necessariamente limitate agli stessi prodotti per i quali erano stati presi impegni in materia di prezzo. Va altresì detto che, sebbene sia esatto che nel caso dei quattro principali produttori ed esportatori l'inchiesta è stata concentrata sui cuscinetti scanalati ad un unico ordine di sfere, questi ultimi devono essere considerati rappresentativi di tutti i cuscinetti a sfere esportati nella Comunità da questi quattro operatori. Ciò non è stato contestato da nessuna delle quattro società, le quali, dopo l'istituzione dei dazi provvisori, erano state invitate a fornire dati concernenti il valore normale e i prezzi all'esportazione di tipi di cuscinetti a sfere diversi da quelli scanalati ad un unico ordine di sfere, ove fossero state in grado di dimostrare che taluni di tali tipi rientravano tra quelli più importanti destinati alle vendite all'estero, rappresentativi del 75 % delle esportazioni verso la Comunità. Nessuna delle citate società ha fornito questi dati.

Per quanto concerne i produttori più piccoli, l'inchiesta ha preso in considerazione le esportazioni nella Comunità di tutti i tipi di cuscinetti a sfere.

(26) Un importatore indipendente ha affermato che il suo fornitore giapponese ha considerevolmente aumentato i propri prezzi all'esportazione a partire dall'aprile 1984, vale a dire dopo la fine del periodo di riferimento scelto dalla Commissione per il calcolo del margine di dumping. Egli ha sostenuto che tale aumento dovrebbe essere preso in considerazione all'atto della determinazione del margine definitivo di dumping.

Ai sensi dell'articolo 12, paragrafo 1, del regolamento (CEE) n. 2176/84 la constatazione definitiva del dumping si riferisce sempre al periodo oggetto dell'inchiesta. Ai fini delle misure antidumping definitive, sviluppi successivi a tale periodo devono venir necessariamente ignorati, indipendentemente dal fatto che essi siano in relazione con il dumping stesso o con il pregiudizio. Qualsiasi altro metodo renderebbe l'inchiesta virtualmente permanente, permetterebbe agli esportatori di influenzarne i risultati con momentanei aumenti di prezzo, e non sarebbe comunque conforme al regolamento (CEE) n. 2176/84.

I. Impegni

(27) Nessuno degli esportatori interessati dall'inchiesta ha offerto impegni in materia di prezzi,

HA ADOTTATO IL PRESENTE REGOLAMENTO :

Articolo 1

1. È istituito un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di cuscinetti a sfere con diametro esterno massimo superiore a 30 mm e di cuscinetti a rulli conici di cui alla voce ex 84.62 della tariffa doganale comune, corrispondente ai codici Nimexe 84.62-09 e 84.62-17, originari del Giappone, ad eccezione dei cuscinetti prodotti dalle società Inoue Jikuuke Kogyo Co. Ltd, Maekawa Bearing MFG Co. Ltd, Matsuo Bearing Co. Ltd e Minamiguchi Bearing MFG Co. Ltd.

2. L'aliquota del dazio antidumping è pari alle seguenti percentuali del prezzo netto, franco frontiera comunitaria, dazi non corrisposto :

a) Cuscinetti a sfere (diametro esterno massimo superiore a 30 mm) prodotti da :

— NTN Toyo Bearing Ltd, Osaka :	3,2 %
— Koyo Seiko Co. Ltd, Osaka :	5,5 %
— Nippon Seiko KK, Tokyo (NSK) :	16,7 %
— Nachi Fujikoshi Corporation, Tokyo (Nachi) :	13,9 %

— FKC Bearing Co. Ltd, Osaka : 1,2 %
— Fujino Iron Works Co. Ltd, Osaka : 7,9 %
— Izumoto Seiko Co. Ltd, Osaka : 21,7 %
— Nankai Seiko Co. Ltd, Osaka : 4,2 %
— Sapporo Precision Inc., Sapporo : 1,8 %
— Wada Seiko Co. Ltd, Osaka : 10,7 %
— Altri : 21,7 %

b) Cuscinetti a rulli conici prodotti da :

— NTN Toyo Bearing Ltd, Osaka : 2,0 %
— Koyo Seiko Co. Ltd, Osaka : 4,3 %
— Nippon Seiko KK, Tokyo (NSK) : 45,0 %
— Nachi Fujikoshi Corporation, Tokyo (Nachi) : 22,7 %
— Altri : 45,0 %

3. Al dazio suddetto si applicano le disposizioni in vigore in materia di dazi doganali.

Articolo 2

Gli importi vincolati a titolo di dazio antidumping provvisorio a norma del regolamento (CEE) n. 3669/84 sono riscossi definitivamente fino ad un massimo corrispondente alle aliquote rispettive del dazio antidumping definitivo imposto alle Società Koyo Seiko Co. Ltd (per entrambe le categorie di cuscinetti), Nachi Fujikoshi Corporation (per entrambe le categorie di cuscinetti), NTN Toyo Bearing Co. Ltd (solamente per i cuscinetti a rulli conici) e fino a concorrenza delle aliquote fissate per il dazio provvisorio negli altri casi, cioè Nippon Seiko KK (per entrambe le categorie di cuscinetti) e NTN Toyo Bearing Co. Ltd (per i cuscinetti a sfere).

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 Lussemburgo, addì 24 giugno 1985.

Per il Consiglio

Il Presidente

C. SIGNORILE