CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE SIR GORDON SLYNN
presentate l'8 marzo 1988 *

Signor Presidente,
Signori Giudici,

Il contesto giuridico e il procedimento

Il contesto giuridico e le grandi linee del procedimento che qui ci occupa sono illustrati nelle conclusioni da me presentate nelle cause riunite 260/85 e 106/86, Tokyo Electric Company/Consiglio (TEC) (Racc. 1988, pagg. 5855, 5884).

La Brother Industries Ltd è un produttore giapponese di macchine da scrivere (meccaniche, elettriche ed elettroniche) che vende sotto il proprio nome nel mercato mondiale. Essa ha iniziato la produzione di macchine da scrivere elettroniche nel 1980.

Il regolamento sul dazio provvisorio ha istituito un dazio antidumping provvisorio del 43,7% su macchine da scrivere elettroniche fabbricate in Giappone dalla Brother Industries Ltd.

Con atto introduttivo depositato il 25 febbraio 1985, la Brother Industries Ltd ha proposto ricorso contro la Commissione, congiuntamente a sette società comunitarie da essa controllate, chiedendo l'annullamento del regolamento sul dazio provvisorio ed il risarcimento del danno (causa 56/85).

Il regolamento sul dazio definitivo, 19 giugno 1985, ha istituito un dazio definitivo del 21% e ha disposto che gli importi garantiti dal dazio provvisorio venissero riscossi alla medesima aliquota (21%).

Con atto introduttivo depositato il 12 agosto 1985, le medesime ricorrenti (in prosieguo designate collettivamente « Brother », salvo diverse esigenze imposte dal contesto), hanno proposto ricorso contro il Consiglio e la Commissione (causa 250/85) per ottenere l'annullamento del regolamento sul dazio definitivo nella parte relativa alla Brother, il risarcimento del danno per un importo da stabilire alla data della sentenza e la condanna in solido della Commissione e del Consiglio al pagamento delle spese. Gli argomenti avanzati in questa causa, benché più dettagliati, sono simili a quelli fatti valere nella causa 56/85.

Con atto introduttivo depositato il 29 agosto 1985, la Brother ha presentato domanda di sospensione dell'esecuzione del regolamento sul dazio definitivo (causa 250/85 R). La domanda è stata respinta con ordinanza del Presidente della Corte del 18 ottobre 1985, che ha riservato la decisione sulle spese del procedimento d'urgenza (Racc. 1985, pag. 3459).

Nella replica nella causa 250/85, depositata il 26 marzo 1986, la Brother ha rinunciato alle domande di risarcimento del danno sia in questa causa che nella causa 56/85. Con lettera datata 8 aprile 1986, essa ha altresì precisato che la domanda di annullamento

* Traduzione dall'inglese.

nella causa 250/85 non era diretta contro la Commissione. Ciò comporta la totale rinuncia al ricorso 250/85 in quanto diretto contro la Commissione. Di conseguenza, con ordinanza 16 maggio 1986 la Corte ha cancellato dal ruolo il ricorso 250/85 in quanto diretto contro la Commissione e ha condannato la Brother a pagare le spese sostenute dalla Commissione in quanto convenuta, comprese quelle relative al procedimento d'urgenza.

Con altra ordinanza, sempre in data 16 maggio 1986, la Corte ha ammesso l'intervento della Commissione a sostegno del Consiglio nella causa 250/85 ed ha riservato la decisione sulle spese (relative all'intervento). Anche la Cetma è intervenuta a sostegno del Consiglio nella causa 250/85.

Causa 56/85

Ai sensi degli artt. 11 e 12 del regolamento di base, del proprio art. 3 e del regolamento del Consiglio n. 1015/85, che proroga il suo periodo di validità (GU 1985, L 108, pag. 18), il regolamento sul dazio provvisorio ha cessato di avere effetto, salvo le disposizioni confermate dal regolamento sul dazio definitivo, come ad esempio i « considerando » nn. 30-33 del regolamento sul dazio provvisorio, ad opera del « considerando » n. 32 del regolamento sul dazio definitivo. Così, gli importi garantiti dal dazio provvisorio dovevano essere riscossi secondo l'aliquota del 21% ex art. 2 del regolamento sul dazio definitivo, non a quella del 43,7% fissata a titolo provvisorio, e qualsiasi differenza doveva essere rimborsata ai sensi dell'art. 11, n. 7 del regolamento di base. Qualsiasi disposizione del regolamento sul dazio provvisorio così incorporata nel regolamento nel dazio definitivo, a mio parere dev'essere impugnata con ricorso diretto contro quest'ultimo, e così ha fatto la Brother nella causa 250/85. Le disposizioni, non confermate, del regolamento sul dazio provvisorio sono caducate e non v'è luogo a decisioni d'annullamento.

La Brother ha sostenuto che, sebbene non più vigente, il regolamento sul dazio provvisorio ha creato una situazione giuridica che può ancora essere oggetto di separato sindacato giurisdizionale. Il solo effetto pertinente fatto valere dalla Brother discende in realtà dal regolamento sul dazio definitivo. La Brother deduce che il metodo usato nel regolamento sul dazio provvisorio ha comportato ingiustificate disparità nelle aliquote del dazio provvisorio applicato, di guisa che all'atto della definitiva riscossione del dazio provvisorio la TEC ha dovuto pagare solo un dazio all'aliquota del 6,9%, a fronte dell'aliquota del 21% applicata alla Brother. Tuttavia, l'aliquota per la riscossione definitiva è stabilita dall'art. 2 del regolamento sul dazio definitivo. E questa la norma da applicare ed è l'unica contro la quale dev'essere proposta qualsiasi azione. Essa può essere parzialmente innovativa del regolamento sul dazio provvisorio, ma è errato affermare che l'effetto lamentato discenda dal regolamento sul dazio provvisorio.

La Brother ha anche cercato di far valere la chiusura della procedura nei confronti della Nakajima, ex art. 1, n. 2 del regolamento sul dazio provvisorio. Tuttavia, questa decisione è stata revocata e sostituita da una serie di altri provvedimenti, esposti nelle mie conclusioni nella causa TEC. Ritengo errato asserire che la situazione giuridica relativa

alla Nakajima è stata creata dal regolamento sul dazio provvisorio.

Ove un qualsiasi effetto autonomo potesse essere ricondotto al regolamento sul dazio provvisorio, dopo il 19 giugno 1985, sarebbe allora chiaramente giustificata una pronuncia della Corte. Parimenti, se la Brother potesse dimostrare una qualche perdita o pregiudizio derivante dal solo regolamento sul dazio provvisorio (ad esempio, perdita degli interessi sugli importi garantiti dal dazio provvisorio e in seguito rimborsati), sarebbe forse possibile una pronunzia in merito, benché mi sembri difficile stabilire l'esistenza di un danno risarcibile ex art. 215 del trattato CEE e, in ogni caso, la Brother ha rinunciato alla sua domanda di risarcimento del danno nella causa 56/85.

Di conseguenza, ritengo che il ricorso 56/85 sia divenuto privo d'oggetto dopo il 19 giugno 1985 e andrebbe quindi respinto; la Brother dovrebbe pagare le spese della Commissione. Le questioni discusse in questa causa vanno decise nell'ambito della causa 250/85.

Causa 250/85

A sostegno del ricorso nella causa 250/85, la Brother deduce 16 mezzi, raggruppati in cinque capitoli: I — Valore normale, II — Prezzo all'esportazione, III — Confronto, IV — Pregiudizio e V — Interessi della Comunità.

I — Valore normale

Nel capitolo sul valore normale la Brother deduce quanto segue:

1. L'art. 2, n. 3 del regolamento di base è stato violato poiché le autorità comunitarie hanno confrontato prezzi vigenti in mercati con domanda e offerta completamente diverse, di guisa che non era possibile alcun valido confronto di prezzi. Questo argomento va respinto per i motivi da me illustrati nelle conclusioni nella causa TEC. Non si possono addurre vendite sul mercato interno di scarsa entità o inesistenti, per sottrarsi agli effetti del regolamento di base. Una tutela efficace contro il dumping è particolarmente necessaria, quando, come nel caso di specie, la merce in questione è fabbricata principalmente per l'esportazione.

2. Si è mutata una prassi consolidata e si è violato l'art. 2, n. 3, lett. a) del regolamento di base, poiché i prezzi interni assunti come base per il valore normale si riferivano a quantità talmente esigue da non « consentire » (cioè sovvenzionare) esportazioni a prezzo di dumping. A mio parere, l'attuale normativa non esige che le vendite nel mercato interno finanzino l'esportazione a prezzo di dumping. La definizione di dumping contenuta nell'art. VI del Gatt, nell'art. 2, n. 1, del codice e nell'art. 2, n. 2, del regolamento di base esclude qualsiasi condizione del genere. Quanto all'asserito mutamento di prassi, ritengo che la Brother non sia riuscita a dimostrare l'esistenza di una prassi consolidata anteriore all'adozione del limite del 5% stabilito nel caso di specie. Inoltre, considero legittima l'adozione di detto limite, per le ragioni esposte nelle mie conclusioni nella causa TEC e nelle cause riunite 277 e 300/85, Canon/Consiglio (Racc. 1988, pagg. 5731, 5768).

3. L'art. 2, n. 3, lett. b) del regolamento di base è stato violato poiché il valore normale della maggior parte dei modelli esportati dalla ricorrente venne calcolato sulla base del prezzo di rivendita praticato da un suo distributore affiliato in Giappone. Le macchine da scrivere elettroniche della Brother Industries Ltd sono distribuite sul mercato giapponese da una società di vendita, la Brother Sales Ltd. La Brother Industries Ltd detiene soltanto il 15% circa del capitale sociale della Brother Sales Ltd (tuttavia la Corte non è stata informata di altri eventuali strumenti di controllo sulle società di vendita, come il diritto di voto, ripartizione di dirigenti o del personale, partecipazioni indirette, vincoli contrattuali o semplice pressione economica). Nondimeno, ritengo evidente che si tratti di una società collegata ai sensi dell'art. 2, n. 7 del regolamento di base, e pertanto le istituzioni comunitarie erano autorizzate a non considerare le vendite effettuate dalla Brother Industries Ltd alla Brother Sales Ltd e a basare il valore normale dei modelli, venduti in sufficienti quantità sul mercato giapponese, sul prezzo praticato all'atto della prima vendita ad acquirenti indipendenti, cioè le vendite della Brother Sales Ltd. Per questi modelli ritengo che il valore normale sia stato legittimamente basato sull'effettivo prezzo di vendita interno della Brother Sales Ltd, perciò l'argomento va disatteso.

4. L'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento di base è stato violato poiché il valore costruito di taluni modelli esportati dalla Brother Industries Ltd venne calcolato sulla base del prezzo di vendita praticato dalla società di distribuzione giapponese ad essa collegata. L'argomento è simile al precedente, salvo che si riferisce a modelli non venduti dalla Brother — o non in quantità sufficienti — sul mercato giapponese e per i quali il valore normale è stato quindi costruito. Per le ragioni esposte nelle mie conclusioni nella causa TEC, ritengo giusta l'affermazione contenuta nel « considerando » n. 15 del regolamento sul dazio definitivo, secondo la quale la costruzione del valore normale ex art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento di base mira ad ottenere un valore normale come se si fossero verificate vendite sul mercato interno. Poiché, a mio parere, il valore normale basato sul prezzo interno effettivo è stato basato correttamente sui prezzi di vendita della Brother Sales Ltd, ritengo giusto un approccio analogo nel caso di valore normale costruito. L'argomento va dunque disatteso.

5. Il margine di profitto (71,18%), incluso nel valore normale dei tre modelli della Brother per i quali il valore normale è stato costruito, era eccessivamente elevato e stabilito in modo errato, il che concreta un'infrazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii) del regolamento di base nonché eccesso di potere. Dividendo le spese generali di vendita sostenute in Giappone dalla Brother Sales Ltd non per il volume delle sue vendite in Giappone ma per il volume delle vendite dell'intero gruppo Brother a livello mondiale (vendite che non hanno niente a che fare con la Brother Sales Ltd, il Consiglio ha necessariamente sottostimato le spese generali della Brother Sales Ltd (fino a ridurle quasi a zero), sovrastimando nel contempo i suoi profitti in Giappone.

Mi pare che, poiché la Brother Sales Ltd vendeva solo in Giappone, le spese VGA avrebbero dovuto essere divise per il volume delle sue vendite in Giappone: le vendite all'estero venivano infatti effettuate da altre società e non mi sembra appropriato includerle in questo specifico calcolo. Ritengo che qui vi sia stato un errore; tuttavia la

Brother non ha provato l'eccesso di potere e la censura va quindi respinta. Nondimeno, questo errore non cambia la cifra stabilita per il valore normale costruito. Il margine di profitto e le spese VGA risultano dai medesimi dati e sono collegati fra loro; se uno aumenta l'altro diminuisce. Lo conferma lo stesso argomento della Brother: il profitto è stato sovrastimato perché sono state sottostimate le spese VGA. Di conseguenza, se il margine di profitto viene ridotto per correggere l'errore invocato, debbono essere conformemente aumentate le spese VGA, e resterà invariata la cifra finale del valore normale costruito dei modelli della Brother di cui è causa. Ne consegue che da questo argomento non emergono motivi per annullare il regolamento.

II — Prezzo all'esportazione

Nel capitolo del prezzo all'esportazione, la Brother sostiene quanto segue:

6. L'art. 2, n. 8, lett. b) del regolamento di base è violato poiché il Consiglio esige prezzi all'esportazione che consentono di realizzare un profitto « normale » due volte: un profitto « normale » sul prezzo di vendita praticato dal produttore alla sua affiliata CEE e un secondo profitto « normale » sul prezzo di rivendita praticato da detta affiliata ad acquirenti indipendenti nella Comunità. Come ho spiegato nelle mie conclusioni nella causa Canon e nelle cause riunite 273/85 e 107/86, Silver Seiko/Consiglio (Racc. 1988, pagg. 5927, 5958), le autorità comunitarie avevano diritto di non considerare, ai fini del calcolo del prezzo all'esportazione, il prezzo praticato dalla società madre giapponese alle sue affiliate europee e, poiché tale prezzo è un prezzo di cessione interna, erano altresì in diritto di non considerare l'importo del profitto relativo all'affiliata europea, assumendo invece un « equo margine di profitto » basato su quanto avrebbe realizzato nella stessa situazione un importatore indipendente. A mio avviso, il metodo seguito dalle istituzioni comunitarie era conforme all'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base. L'argomento non coglie dunque nel segno.

7. In violazione dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base, si è considerato due volte il costo del credito concesso all'acquirente: una volta come onere finanziario ed una volta deducendolo dal prezzo di rivendita. Ciò è stato riconosciuto dalle istituzioni comunitarie e nel corso della procedura si è proceduto ad una correzione di calcolo la quale ha ridotto dell'1,5% il margine di dumping. Il margine di dumping accertato per la Brother era del 33,6%, il pregiudizio del 21,9% e la cifra più bassa — relativa al pregiudizio — ha determinato l'aliquota del dazio (21%). Di conseguenza, la correzione del margine di dumping non ha inciso sull'aliquota del dazio e a mio parere sussistono irregolarità che potrebbero giustificare l'annullamento del regolamento.

III — Confronto

Nel capitolo sul confronto la Brother sostiene quanto segue:

8. L'art. 2, n. 9, del regolamento di base è stato violato poiché i prezzi all'esportazione su base « uscita dalla fabbrica » sono stati

confrontati col valore normale determinato sulla base del prezzo di rivendita della Brother Sales Ltd.

9. In subordine, l'art. 2, n. 10 del regolamento di base è stato violato avendo le autorità comunitarie rifiutato di tener conto di differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi.

10. Ancora in subordine, l'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento di base è stato violato dal rifiuto delle autorità comunitarie di dedurre dai prezzi di rivendita praticati dalla Brother Sales Ltd una percentuale relativa alle spese generali pari, almeno, alla percentuale delle spese generali sostenute dalle società controllate dalla Brother nella CEE.

11. Si è avuta violazione dei principi di uguaglianza e di non discriminazione, in quanto lo stadio al quale opera un esportatore nel mercato interno e nel mercato CEE esercita un'influenza preponderante sull'esistenza e sul livello del margine di dumping.

12. Infrangendo il principio della certezza del diritto, la mancanza di chiarezza e la variabilità della prassi antidumping seguita dalle autorità comunitarie ha posto la Brother nella totale imponibilità, anche teorica, di correggere i prezzi delle sue esportazioni nella CEE in modo da evitare il dumping.

Per le ragioni esposte nelle mie conclusioni nelle cause TEC e Canon, ritengo vadano integralmente respinti i mezzi relativi al confronto ora illustrati.

IV — Pregiudizio

Nel capitolo relativo al pregiudizio la Brother sostiene quanto segue:

13. Il metodo di calcolo del pregiudizio non era ragionevole; il confronto è stato operato fra prezzi e costi ed, inoltre, sono stati violati diritti di difesa. Per le ragioni esposte nelle conclusioni da me presentate nelle cause TEC e Canon, l'uso di prezzi « ideali » per stabilire l'entità del pregiudizio era legittimo. Contrariamente a quanto affermato dalla Brother, ritengo che il confronto è manifestamente avvenuto fra prezzi e prezzi, e, quanto alle relative informazioni date alla Brother, a mio parere le autorità comunitarie le hanno fornito tutte le informazioni richieste, compatibilmente con le esigenze del « trattamento riservato » previsto dal regolamento di base.

14. La determinazione del pregiudizio si è fondata su calcoli non ragionevoli di adeguamento per modelli diversi e ha comportato una discriminazione fra esportatori. Per le ragioni esposte nelle mie conclusioni nella causa Canon, ritengo che non sia stata dimostrata l'illegittimità del ricorso ad una cifra intermedia fra le valutazioni degli esportatori e quelle dell'industria comunitaria, come descritto nel « considerando » n. 34 del regolamento sul dazio definitivo. Secondo la Brother, poiché l'Olivetti aveva concluso, il 14 maggio 1985, un accordo di cooperazione con la Toshiba, società madre della TEC, questa, o l'Olivetti, o ambedue, potrebbero aver fornito valutazioni fuorvianti; essa stessa afferma però di non sapere se ciò sia effettivamente avvenuto. L'argomento, manifestamente non suffragato da prove, dev'essere disatteso.

15. L'accertamento della riduzione ha incluso prezzi « ideali » di modelli venduti dai produttori comunitari ma originari di paesi terzi. Il Consiglio ha risposto, e la Brother ha riconosciuto, che due dei modelli asseritivamente fabbricati in paesi terzi erano in realtà fabbricati nella Comunità e che due modelli di fabbricazione giapponese venduti nella Comunità su base OEM non erano stati considerati nella determinazione del pregiudizio. Quanto ai restanti modelli citati dalla Brother, il Consiglio ha riconosciuto che, sebbene venduti nella Comunità dall'Olivetti, in realtà erano fabbricati a Singapore e nel corso del presente procedimento ha corretto questo errore con regolamento 20 gennaio 1986, n. 113 (GU 1986, L 17, pag. 2). Tale correzione non ha comportato mutamenti dell'aliquota del dazio applicabile alla Brother. L'argomento in causa è dunque divenuto privo d'oggetto.

V — Interessi della Comunità

16. Da ultimo, la Brother sostiene che la valutazione degli interessi della Comunità ai fini dell'art. 12 del regolamento di base era lacunosa, poiché il dazio antidumping nei confronti dei produttori giapponesi favorirà l'esportatore americano IBM piuttosto che l'industria comunitaria e qualora si possano realizzare vendite ai prezzi elevati comprensivi del dazio antidumping, queste produrranno nella Comunità indesiderabili effetti inflazionistici.

A mio parere, la situazione dei produttori di paesi terzi diversi dal Giappone, in linea di principio non può incidere sull'esito di una procedura volta a stabilire se alcuni produttori giapponesi hanno praticato il dumping. Ove sia accertata quest'ultima ipotesi nonché la necessità di tutelare l'industria comunitaria contro tale dumping, la circostanza che un produttore di altro paese terzo potrebbe giovarsi, indirettamente, dell'imposizione di un dazio antidumping non concreta di per sé un'infrazione del regolamento di base. Essa può essere uno degli elementi che le autorità comunitarie possono considerare nel valutare gli interessi della Comunità. Evidentemente le autorità comunitarie godono al riguardo di un ampio potere discrezionale e ritengo che la Brother non abbia provato che l'abbiano male esercitato nei confronti di esportatori di paesi terzi diversi dal Giappone. Ugualmente, le autorità comunitarie dovevano procedere a ponderare gli svantaggi che i prezzi relativi comportano a breve termine per il consumatore e l'esigenza di garantire la sopravvivenza dell'industria comunitaria. Ciò è stato fatto, come emerge dal « considerando » n. 40 del regolamento sul dazio definitivo, e ritengo che la Brother non abbia provato che a tale riguardo le autorità comunitarie hanno fatto un uso illegittimo del loro potere discrezionale. A mio parere, l'argomento dev'essere respinto.

Di conseguenza, il ricorso 250/85 andrebbe integralmente respinto. Il Consiglio e la Cetma hanno diritto alla rifusione delle spese da esse sostenute, ivi comprese quelle relative al procedimento d'urgenza, di cui hanno fatto domanda. Con ordinanza 16 maggio 1986, la Commissione ha già ottenuto che le venissero rifuse le spese da essa sostenute in quanto convenuta, incluse quelle relative al procedimento d'urgenza. Essa ha ora diritto alle spese sostenute come parte interveniente nel presente procedimento.

Conclusioni

Propongo dunque:

— di respingere il ricorso 56/85 in quanto privo d'oggetto oppure, per le stesse ragioni, mutatis mutandis, alla base del rigetto del ricorso 250/85, e di condannare la Brother al pagamento delle spese sostenute dalla Commissione in detto procedimento,

— di respingere il ricorso 250/85 e condannare la Brother al pagamento delle spese del Consiglio e della Cetma, incluse quelle relative al procedimento d'urgenza, nonché al pagamento delle spese sostenute dalla Commissione in quanto parte interveniente.