CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE JEAN MISCHO
presentate il 13 dicembre 1990 *

Signor Presidente,
Signori Giudici,

1. Tranne il mezzo relativo all'incompatibilità dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento (CEE) del Consiglio n. 2176/84 [1] (in prosieguo: il « regolamento di base ») con il codice antidumping del GATT del 1979 [2], nessuno dei mezzi dedotti nella fattispecie dalle ricorrenti, Matsushita Electric Industrial Co. Ltd (in prosieguo: la « MEI ») e Matsushita Electric Trading Co. Ltd (in prosieguo: la « MET »), a sostegno del loro ricorso inteso all'annullamento del regolamento (CEE) del Consiglio n. 535/87 [3] (in prosieguo: il « regolamento impugnato » o il « regolamento definitivo »), è veramente nuovo.

2. Nelle cause C-171/87, Canon (Racc. pag. I-1237) e C-174/87, Ricoh (Racc. pag. I-1335), ho già trattato dei mezzi fondati sulla violazione dell'art. 2, nn. 3 e 7 (determinazione del valore normale) e dell'art. 2, nn. 9 e 10, lett. c), del regolamento di base (confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione). Nelle presenti conclusioni potrò quindi, per una parte, rinviare alle mie conclusioni nelle altre due cause di cui sopra e, per il resto, limitarmi a prendere posizione su argomenti specifici che la Matsushita ha fatto valere fra l'altro mettendo in evidenza talune particolarità che distinguerebbero la sua situazione da quella di altri esportatori giapponesi cui si applica sia il regolamento impugnato nella fattispecie, sia il regolamento relativo alle macchine da scrivere elettroniche (in prosieguo: le « MSE ») per il quale la domanda di annullamento è stata respinta dalla Corte nelle sentenze 5 ottobre 1988 [4]. Sul mezzo relativo alla violazione dell'art. 190 del Trattato CEE (difetto di motivazione), si deve d'altronde osservare ch'esso è strettamente connesso a quello basato sull'inesatta determinazione del valore normale, nel senso che si fa carico al Consiglio di non avere sufficientemente spiegato in qual modo, nella fattispecie, sia stato applicato l'art. 2, nn. 3 e 7, del regolamento di base.

3. Quanto ai mezzi relativi al pregiudizio, all'interesse della Comunità, e al calcolo del dazio antidumping, essi hanno costituito oggetto di osservazioni presentate in comune con le ricorrenti nelle cause C-174/87, Ricoh (sopra menzionata), C-176/87, Konishiroku (Racc. 1992, pag. I-1493), C-177/87, Sanyo (Racc. 1992, pag. I-1535) e C-179/87, Sharp (Racc. 1992, pag. I-1635), di cui ho esaminato dettagliatamente il merito nelle mie conclusioni riguardanti la causa C-174/87 (Ricoh). Su di essi non tornerò, quindi, nell'ambito delle presenti conclusioni.

* Lingua originale: il francese.

1 — Del 23 luglio 1984, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 201, pag. 1).

2 — Accordo relativo all'applicazione dell'art. VI dell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio, approvato con la decisione del Consiglio 10 dicembre 1979, 80/271/CEE, relativa alla conclusione degli accordi multilaterali derivanti dai negoziati commerciali degli anni 1973-1979 (GU 1980, L 71, pag. 1).

3 — Del 23 febbraio 1987, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici a carta comune, originarie del Giappone (GU L 54, pag. 12).

4 — Brother/Consiglio (causa 250/85, Racc. pag. 5683); Canon/Consiglio (cause 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731); Sharp Corporation/Consiglio (causa 301/85, Racc. pag. 5813); Tokyo Electric/Consiglio (cause 260/85 e 106/86, Racc. pag. 5855); Silver Seiko/Consiglio (cause 273/85 e 107/86, Racc. pag. 5927).

A — Sulla determinazione del valore normale

4. La Matsushita critica sotto tre diversi aspetti il modo in cui il Consiglio ha determinato il valore normale. Per la descrizione dettagliata degli argomenti dedotti, mi permetto di riviare alla relazione d'udienza.

1. *Violazione dell'art. 2, nn. 3 e 7, del regolamento di base, in quanto, per determinare il valore normale, sono stati utilizzati i prezzi praticati ai primi acquirenti indipendenti*

5. In relazione al primo dei suoi mezzi, la Matsushita ha fatto valere anzitutto argomenti destinati a dimostrare che il regolamento di base non consente di utilizzare i prezzi praticati ai primi acquirenti indipendenti per determinare il valore normale. A suo avviso, i nn. 3 e 7 dell'art. 2 del regolamento di base formano un sistema completo per la determinazione del valore normale nel caso di associazione fra un produttore ed i suoi clienti ed impongono alle istituzioni comunitarie l'obbligo di determinare il valore normale in base al prezzo pagato al produttore o ai costi da lui sostenuti. Il Consiglio avrebbe perciò violato le suddette disposizioni per aver rifiutato di applicare l'art. 2, n. 7, alle vendite effettuate dalla MEI alle sue consociate di vendita e per non aver determinato il valore normale, poiché aveva ritenuto che tali vendite non costituivano operazioni commerciali normali, in conformità all'art. 2, n. 3, lett. b).

6. Ora, nelle conclusioni da me presentate nelle cause C-171/87 (Canon) e C-174/87 (Ricoh), ho già ricordato che dalle suddette sentenze 5 ottobre 1988 risulta che:

i) per stabilire il valore normale, va prima preso in considerazione l'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento di base, mentre il n. 3, lett. b), ha carattere semplicemente subordinato [5];

ii) i prezzi pagati dal primo acquirente indipendente del prodotto, quando possono essere considerati come i prezzi realmente pagati per il prodotto nel suo paese d'esportazione o d'origine nel corso di operazioni commerciali normali, devono essere utilizzati, ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), in via preferenziale rispetto a qualsiasi altro elemento [6];

iii) ciò si verifica quando vi sia una suddivisione delle attività di produzione e di quelle di vendita all'interno di un gruppo che, benché formato da imprese giuridicamente distinte, costituisce tuttavia un'« unica entità economica » [7].

7. Dalle precedenti considerazioni deriva che, qualora ricorrano i presupposti affinché i prezzi pagati dal primo acquirente indipendente possano essere considerati come prezzi realizzati « nel corso di normali operazioni commerciali » e, quindi, essere assunti come valore normale ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), non è necessario esaminare la questione dell'applicabilità e, pertanto,

5 — V. sentenza Canon/Consiglio, sopra menzionata, punto 11 della motivazione (cause 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731, in particolare pag. 5799).

6 — V. stessa sentenza, punto 12 della motivazione.

7 — V., nel contesto della determinazione del valore normale, sentenze Brother/Consiglio, sopra menzionata, punto 16 della motivazione (causa 250/85, Racc. pag. 5683, in particolare pag. 5723) e Silver Seiko/Consiglio, sopra menzionata, punto 13 della motivazione (cause 273/85 e 107/86, Racc. pag. 5927, in particolare pag. 5975).

delle conseguenze di un'eventuale applicazione dell'art. 2, n. 7.

8. Ne deriva inoltre che, a sostegno della tesi secondo cui soltanto i prezzi pagati al *produttore* o i costi sostenuti da quest'ultimo potrebbero essere presi in considerazione per stabilire il valore normale, non si può trarre alcun argomento né dal fatto che l'art. 2, n. 3, ii), prevede che il valore costruito è calcolato addizionando il *costo di produzione* e un equo margine di profitto, e che questo *costo di produzione* comprende un equo importo per le spese di vendita, le spese generali e le spese amministrative, né dal fatto che le disposizioni del regolamento di base relative alla determinazione del valore normale, contrariamente a quelle relative alla determinazione del prezzo all'esportazione [v. art. 2, n. 8, lett. b)], non contemplano espressamente la possibilità di un ricorso ai prezzi praticati nella (ri)vendita al primo acquirente indipendente. D'altro canto, dalla suddetta sentenza Tokyo Electric/Consiglio, punto 29 della motivazione (cause 260/85 e 106/86, Racc. pag. 5855, in particolare pag. 5919) risulta espressamente che, anche in caso di applicazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), devono essere incluse nel valore normale non soltanto le spese sostenute dal produttore (o da un settore vendite inserito nella sua organizzazione), ma anche quelle sopportate da una consociata di vendita che, pur essendo giuridicamente distinta dal produttore, è da questi economicamente controllata.

9. Resta perciò da esaminare se gli elementi sui quali la Matsushita ha insistito nella sua memoria di replica, presentata successivamente alla pronunzia delle sentenze MSE, per dimostrare che la MEI e le sue 59 consociate di vendita non formano un'« unica entità economica » ai sensi di queste sentenze, siano sufficienti per concludere che questa giurisprudenza non si applica nella fattispecie. In proposito la Matsushita fa valere, in primo luogo, che la MEI non è soltanto un produttore di apparecchi di fotocopia a carta comune (in prosieguo: le « fotocopiatrici »), ma esercita anche un certo numero di funzioni di vendita e che i trasferimenti fra la MEI e le sue 59 consociate di vendita costituiscono vendite effettive. Essa afferma, in secondo luogo, che queste 59 consociate, alle quali la MEI « vende » quindi i suoi prodotti, svolgono funzioni diverse da quelle di un settore vendite inserito nella sua organizzazione, e che le loro spese di vendita, che vengono ad aggiungersi a quelle sostenute dalla stessa MEI, non avrebbero perciò dovuto essere incluse nel valore normale.

10. Viste le circostanze del caso di specie, non ritengo, tuttavia, che questi elementi siano atti a giustificare il fatto che la Matsushita e le sue consociate di vendita non vengano considerate come un'« unica entità economica », ai sensi della giurisprudenza MSE. Osserverò anzitutto che la Corte, in ciascuna delle sentenze 5 ottobre 1988, in cui essa ha applicato la tesi dell'« unica entità economica », si è limitata a constatare che il produttore in questione [8]

« mette in commercio i suoi prodotti nel mercato interno tramite una società di distribuzione che (esso) controlla economicamente e alla quale affida compiti che spettano normalmente ad un settore di vendita inserito nell'organizzazione di un produttore ».

È vero che questa formula non esige, forse, che la tesi dell'« unica entità economica »

8 — Punti 15 della sentenza Brother, 39 della sentenza Canon, 26 della sentenza Tokyo Electric e 12 della sentenza Silver Seiko.

debba essere necessariamente applicata nell'ipotesi in cui il produttore venda egli stesso una parte dei suoi prodotti direttamente a clienti indipendenti, tramite un settore vendite interno alla sua impresa, ed un'altra parte tramite una o più società di distribuzione. Ma, d'altronde, da questa formula non si può desumere che la Corte abbia voluto limitare l'applicazione della tesi dell'« unica entità economica » ai casi in cui il produttore stesso non eserciti alcuna attività di vendita e tutte le funzioni connesse alla vendita, normalmente spettanti ad un settore vendite interno, siano svolte esclusivamente tramite una o più consociate di vendita. La tesi dell'« unica entità economica » si applica dal momento che vi sia

« suddivisione delle attività di produzione e di quelle di vendita all'interno di un gruppo formato da società giuridicamente distinte » [9].

A mio avviso, essa non richiede che vi sia una separazione netta fra le attività di produzione, da un lato, e le attività di vendita, dall'altro, cioè che l'impresa che esercita le attività di produzione non svolga alcuna funzione connessa alla vendita. È sufficiente che l'impresa produttrice non venda essa stessa direttamente a clienti indipendenti.

11. Una siffatta interpretazione mi sembra conforme allo scopo che detta tesi mira a raggiungere, e cioè far prevalere la realtà economica sulle forme e costruzioni giuridiche. In pratica, questa tesi deve consentire di « evitare che costi chiaramente (o necessariamente [10]) inclusi nel prezzo di un prodotto allorché la vendita viene effettuata da un settore vendite inserito nell'organizzazione di un produttore ne esulino quando la stessa attività di vendita viene svolta da una società giuridicamente distinta, pure se economicamente controllata dal produttore [11]. A tal fine, è necessario ch'essa venga applicata non solo quando tutte le funzioni di vendita sono esercitate da un'impresa giuridicamente distinta, ma economicamente controllata dal produttore, ma anche quando il produttore abbia affidato ad un siffatta impresa solo una parte di tali funzioni ed eserciti le altre tramite un proprio settore interno.

12. In secondo luogo, vorrei osservare che nella fattispecie, secondo le stesse ricorrenti (v., in particolare, punto 21 del ricorso), il servizio vendite della MEI nel settore del materiale per ufficio (di competenza dell'Office Equipment Division; in prosieguo: l'« OED ») ha principalmente il compito di « assistere le consociate di vendita nelle loro attività commerciali, in particolare per le vendite a clienti importanti, quali banche, scuole o altri enti analoghi », in quanto « la maggior parte delle stesse non dispongono di personale specializzato nella vendita di fotocopiatrici ». Esso assolve quindi un compito che le consociate di vendita non sono in grado di adempiere integralmente da sole e, se esercita attività di vendita, esso le esercita nei confronti della clientela delle consociate di vendita, e non nei confronti di queste ultime.

13. Inoltre, quando « i venditori dell'OED organizzano dimostrazioni, esposizioni, concorsi di vendita fra consociate e rivenditori », essi svolgono compiti intesi a pro-

9 — V. punti 16 della sentenza Brother, 40 della sentenza Canon, 28 della sentenza Tokyo Electric e 13 della sentenza Silver Seiko.

10 — V. punto 29 della motivazione della sentenza Tokyo Electric.

11 — V. punto 14 della motivazione della sentenza Silver Seiko.

muovere le vendite dei prodotti Matsushita non già alle consociate di vendita, bensì alla clientela delle stesse.

14. Così pure, il fatto ch'essi « visitino i rivenditori e la clientela effettiva o potenziale insieme ai rappresentanti delle consociate di vendita e prendano gli ordini di acquisto dalle consociate di vendita » dimostra che, in realtà, essi non vendono alle consociate di vendita, ma tutt'al più collaborano con queste per la vendita ai rivenditori indipendenti.

15. Infine, se « la pubblicità per le fotocopiatrici in Giappone è svolta principalmenmte dalla OED », ciò non avviene certo per favorire le « vendite » della MEI alle sue consociate di vendita, bensì le vendite di queste ultime ai clienti indipendenti.

16. Stando così le cose, non si può ritenere che le funzioni di vendita esercitate dalla MEI siano relative ai trasferimenti alle sue 59 consociate di vendita, né che tali trasferimenti costituiscano vendite effettive ai sensi della disciplina antidumping, cioè siano realizzate « nel corso di normali operazioni commerciali ». D'altra parte, quando le funzioni di cui trattasi riguardano le vendite ai primi clienti indipendenti sul mercato interno, lo scopo di includere nel valore normale tutte le spese che sono manifestamente comprese nel prezzo di vendita sul mercato interno impone che i costi derivanti dall'esercizio di dette funzioni siano incorporati nel valore normale. La Matsushita non contesta, peraltro, tale inclusione, ma, come abbiamo visto, ritenendo che le funzioni esercitate dalle consociate di vendita siano diverse da quelle di un settore vendite interno alla propria organizzazione, sostiene che il valore normale dovrebbe essere comprensivo dei soli costi della MEI, esclusi, perciò, quelli delle consociate di vendita.

17. In terzo luogo, va osservato che dalla constatazione stessa che le funzioni della MEI sono soltanto complementari di quelle svolte dalle sue consociate di vendita, come pure dal fatto, incontestato, che nessuna vendita a clienti indipendenti è stata effettuata dalla stessa MEI, risulta che le funzioni di vendita esercitate dalle consociate sono indispensabili per la vendita delle fotocopiatrici Matsushita sul mercato interno. D'altra parte, nel ricorso (v., in particolare, punto 24), la Matsushita indica espressamente che « ogni consociata di vendita è responsabile della vendita delle fotocopiatrici ai rivenditori stabiliti nella sua zona » e che « le loro attività comprendono non solo la fornitura di fotocopiatrici ai rivenditori, ma anche il trasporto delle macchine negli stabilimenti dei rivenditori o presso gli utilizzatori finali, la pubblicità e la promozione delle vendite di fotocopiatrici, l'assistenza tencica e, se del caso, la riparazione di fotocopiatrici vendute ad utilizzatori finali ». Si tratta, senza alcun dubbio, di attività che, se non esistessero le consociate di vendita, verrebbero svolte da un settore vendite interno all'organizzazione del produttore, ed i costi ad esse inerenti devono quindi essere inclusi nel valore normale.

18. È vero che, in tal modo, si giunge ad un valore normale che, come afferma la Matsushita [12], comprende « due serie di spese (...), e cioè quelle della stessa ricorrente MEI e quelle delle consociate di vendita »; tuttavia, contrariamente a quanto sostenuto dalla

12 — V. punto 7, sub iii), della replica.

Matsushita, poiché dette spese sono connesse a compiti distinti, che concorrono tutti alla vendita sul mercato interno, la presa in considerazione di una sola serie di spese non sarebbe bastata per garantire che venissero inclusi nel valore normale tutti i costi che sarebbero manifestamente compresi nel prezzo di vendita qualora le attività di vendita venissero svolte esclusivamente sia da un settore vendite inserito nell'organizzazione di un produttore, sia da un'impresa giuridicamente distinta dal produttore, ma da questi economicamente controllata.

19. In base a quanto precede, concludo che, dal momento che tutte le vendite ad acquirenti indipendenti sul mercato interno vengono effettuate dalle consociate di vendita della MEI, il fatto che questa non abbia affidato tutte le funzioni di vendita ad esse inerenti a dette consociate, ma ne eserciti direttamente alcune (soprattutto di sostegno), non osta a che la MEI e le sue consociate di vendita possano essere considerate come un'« unica entità economica » ai fini del calcolo del valore normale.

20. Per completezza, aggiungo che la semplice affermazione, contenuta nel punto 23 del ricorso, secondo cui « durante il periodo considerato ai fini dell'inchiesta, la parte di capitale detenuta dalla MEI e da altre società del gruppo Matsushita in queste 59 imprese (consociate di vendita) variava dal 12,5% al 100% », non è sufficiente per contestare il fatto che queste imprese erano economicamente controllate dalla MEI. Anzitutto, infatti, fra le 59 consociate di vendita in questione, soltanto poche sono quelle in cui la MEI non deteneva almeno il 50% del capitale. Inoltre, il grado di controllo economico non si misura soltanto in base alla partecipazione al capitale. Sotto questo profilo si può rilevare, ad esempio, che il settore vendite industriali (Industrial Sales Division) della MEI si occupa della politica commerciale in materia di prodotti industriali e, a questo titolo, determina in particolare, in collaborazione con la OED, la politica dei prezzi per le fotocopiatrici, compresi i principi da applicare per la concessione di sconti (v. punto 19 del ricorso). Mi sembra, d'altra parte, significativo che la Matsushita non abbia tratto alcun argomento dalla circostanza ch'essa aveva, in alcune delle sue consociate di vendita, una partecipazione inferiore alla metà del capitale. Essa ha richiamato, infatti, questa circostanza solo incidentalmente, in una nota a piè di pagina della replica, quando ha sostenuto che i trasferimenti all'interno del gruppo costituiscono in realtà vere e proprie vendite, anche se fra parti reciprocamente collegate (v. punto 8 della replica).

2. *Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento di base, in quanto lo sconto per il ritiro dell'unità principale usata è stato incluso nel « prezzo (...) realmente pagato o da pagare« utilizzato per stabilire il valore normale*

21. Ho già dimostrato, nelle conclusioni relative alla causa C-171/87 (Canon), che qualsiasi sconto per ritiro dell'usato dev'essere incluso, in via di principio, nel valore normale determinato in conformità all'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento di base, poiché, in quanto contropartita del valore attribuito all'apparecchio usato da colui che lo ritira, esso costituisce per l'appunto una parte del prezzo che « realmente » è stato pagato o deve essere pagato dall'acquirente del prodotto nuovo. Ciò è vero anche quando detto valore non corrisponde al valore di rivendita dei prodotti usati, bensì, come nella fattispecie, ai vantaggi che il produttore trae dalla loro rimozione e dalla loro eliminazione dal mercato e che il Consiglio ha descritto alla fine del punto 13, secondo capoverso, del preambolo del regolamento impugnato. L'argomento della Matsushita, secondo cui tali vantaggi non sarebbero diretti e quantificabili, non mi sembra

pertinente nel presente contesto, poiché le istituzioni non dovevano procedere ad una valutazione del preciso vantaggio che ciascuno dei vari produttori trae dall'eliminazione delle fotocopiatrici usate dal mercato, ma hanno semplicemente aggiunto ai prezzi netti pagati o da pagare dai loro clienti l'importo reale della riduzione concessa a titolo di sconto per ritiro dell'usato.

22. Non possono essere accolti neppure gli specifici argomenti che la Matsushita ha dedotto per far valere che, in tutti i casi, gli sconti per ritiro dell'usato concessi dalle sue consociate di vendita ai loro clienti indipendenti costituiscono sconti ordinari e non avrebbero dovuto essere inclusi nel valore normale.

23. Innanzitutto, il fatto che lo sconto venga concesso senza che sia necessario fornire la prova del ritiro e senza che la Matsushita verifichi se il ritiro abbia effettivamente avuto luogo non influisce in alcun modo sul fatto che lo sconto ha precisamente lo scopo di consentire ai rivenditori di fotocopiatrici Matsushita di ritirare le macchine usate e di eliminarle dal mercato. D'altra parte, considerati gli altri sconti che vengono concessi dalla Matsushita, e cioè lo sconto sull'unità principale, lo sconto per pagamento in contanti, e lo sconto per far fronte alla concorrenza (v. capitolo I, lett. B, della relazione d'udienza), e date le dichiarazioni talvolta esitanti, se non contraddittorie, fatte dalla Matsushita nelle varie fasi del procedimento (v. punti 55-77 del controricorso del Consiglio), è difficile capire perché la Matsushita conceda sconti ch'essa designa come « sconti per il ritiro dell'unità principale usata », se questi non sono destinati, oltre che a promuovere le vendite di fotocopiatrici nuove, a favorire il ritiro delle fotocopiatrici usate. Infine, secondo le indicazioni della stessa Matsushita, il ritiro ha avuto luogo nel 90% dei casi.

24. Inoltre nessuna delle circostanze che, secondo la Matsushita, proverebbero che lo sconto per il ritiro dell'usato non corrisponde ad un valore trasferito dai rivenditori alle consociate di vendita è pertinente in proposito. Il fatto che i rivenditori indipendenti non abbiano (sempre) restituito alle consociate di vendita le fotocopiatrici di seconda mano da essi ritirate, né abbiano loro trasmesso gli (eventuali) introiti derivanti dalla distruzione o dalla rivendita delle stesse, non permette di negare che la Matsushita abbia potuto trarre, dalla loro eliminazione dal mercato, vantaggi come quelli indicati dal Consiglio. Al contrario, il fatto che la Matsushita abbia solo raramente recuperato le macchine accettate in permuta o non abbia fruito essa stessa di (eventuali) introiti provenienti dalla loro distruzione o rivendita, fa pensare che, con la concessione dello sconto per ritiro dell'usato, essa perseguisse per l'appunto lo scopo di beneficiare di detti vantaggi, che non sono connessi al valore di recupero o di rivendita degli apparecchi usati. Inoltre, per quanto riguarda in particolare la Matsushita, il Consiglio non ha affatto ignorato che, in certi casi, la concessione dello sconto non era subordinata giuridicamente (in forza di un accordo o di un'intesa) all'eliminazione delle vecchie fotocopiatrici dal mercato. È per l'appunto alla Matsushita che si fa riferimento, quando, nel punto 13, penultimo capoverso, del preambolo del regolamento impugnato, si dice che un esportatore

« ha affermato che nel proprio caso i commercianti non dovevano dimostrare la rimozione delle macchine dal mercato per poter beneficiare del pagamento delle macchine usate ».

Nell'ultimo capoverso dello stesso punto del preambolo, il Consiglio ha obiettato in proposito che

« il fatto che praticamente non ci sia un mercato dell'usato in Giappone per le fotocopiatrici dimostra che i commercianti rimuovono le macchine dal mercato quasi senza eccezioni e che dunque questo esportatore [13] ha ottenuto intenzionalmente o altrimenti un profitto uguale a quello di tutti gli altri produttori di fotocopiatrici in Giappone »

e che

« l'esportatore in questione non ha fornito prove convincenti per dimostrare il contrario ».

La Matsushita fruiva quindi, in ragione della mancanza quasi totale di un mercato di seconda mano per le fotocopiatrici in Giappone, degli stessi vantaggi degli altri produttori che non avevano fatto valere obiezioni in proposito o per i quali

« questi pagamenti (per il ritiro dell'usato) venivano descritti in ogni caso come pagamenti per macchine usate ed erano condizionati, quasi senza eccezione, alla rimozione delle macchine dal mercato » (v. quarto capoverso del suddetto punto del preambolo).

Poiché la stessa Matsushita ha riconosciuto che, in Giappone, « il mercato di seconda mano per le fotocopiatrici è ormai praticamente scomparso » (v. punto 31 del ricorso), ritengo che il Consiglio abbia legittimamente considerato che l'eliminazione delle fotocopiatrici usate dal mercato era la regola e che, pertanto, era irrilevante che lo sconto per il ritiro dell'usato non fosse formalmente subordinato all'eliminazione o alla prova dell'eliminazione dal mercato.

13 — Nel testo francese del regolamento è detto, per errore, « *im*portateur en question ».

25. Per quanto riguarda, infine, la questione della determinazione, da parte del Consiglio, del valore dello sconto per il ritiro dell'unità principale usata, sono del parere che non si possa far carico al Consiglio di aver commesso un manifesto errore di valutazione includendo nel calcolo del valore di detto sconto lo « sconto sull'unità principale », concesso da tutte le consociate di vendita della Matsushita, tranne l'affiliata Osaka NOA. Soltanto per questa società, infatti, la ricorrente aveva fornito elementi di prova che consentivano di distinguere questo sconto da quello « per ritiro dell'usato ». Poiché, tuttavia, le vendite della società Osaka NOA rappresentavano solo il 22,5% del totale delle vendite effettuate durante il periodo considerato ai fini dell'inchiesta, non si può criticare il Consiglio per non aver applicato le cifre relative all'Osaka alle altre 58 consociate di vendita, per le quali la Matsushita aveva indicato un solo valore per entrambi gli sconti.

3. *Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento di base, in quanto sarebbe stato incluso un importo manifestamente eccessivo per le spese VAG* [14] *nel valore normale costruito per le vendite alle OEM* [15]

26. Ricordo che il Consiglio ha tenuto conto della differenza di costi e di utili che esiste fra le vendite sotto il marchio proprio del produttore e le vendite alle OEM, prendendo in considerazione, quanto alle vendite alle OEM, un margine di profitto stimato forfettariamente al 5%, invece del margine di profitto — superiore — realizzato dal produttore nelle vendite sotto il proprio marchio.

14 — Abbreviazione usata per designare le « spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali », ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento di base.

15 — Questa abbreviazione significa « Original Equipment Manufacturers ». Paradossalmente, essa viene usata per designare imprese che vendono sotto il proprio marchio fotocopiatrici prodotte da altre imprese.

27. La Matsushita sostiene che il Consiglio ha commesso un manifesto errore di valutazione nel determinare l'importo delle spese VAG che sarebbero state sostenute se essa avesse venduto le fotocopiatrici su base OEM in Giappone. Includendo queste spese nel valore normale costruito ai fini del confronto con le vendite all'esportazione alle OEM nella Comunità, esso avrebbe perciò violato l'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento di base, secondo cui l'importo delle spese VAG deve essere « equo ».

28. La Matsushita fa valere, in particolare, che a torto sono state incluse nel valore normale costruito:

1) le spese VAG delle sue consociate di vendita, poiché, qualora sul mercato giapponese avessero avuto luogo vendite a livello OEM, tali vendite sarebbero state realizzate direttamente dal produttore, MEI;

2) le spese, fra l'altro, pubblicitarie e promozionali ch'essa sostiene nelle vendite sotto il proprio marchio e che, nel caso di vendite a livello OEM, verrebbero sostenute dalle stesse OEM;

3) lo sconto per il ritiro dell'unità principale usata, benché sia evidente che un produttore non concederebbe mai uno sconto ad un acquirente OEM per consentirgli di effettuare il ritiro dell'usato.

29. In questo contesto si deve tuttavia tener conto, in generale, del fatto che le istituzioni, data la totale mancanza di vendite OEM sul mercato giapponese, hanno proceduto ad una valutazione che doveva coprire tutte le differenze di costi e di utili, indipendentemente dalla loro natura. Non si può quindi affermare con certezza che una data categoria di spese, compresa nel valore normale per le vendite effettuate sotto il marchio del produttore, sia stata inclusa pure nel valore normale costruito per le vendite alle OEM. È comunque escluso che di tutte queste spese si sia tenuto conto integralmente.

30. In secondo luogo, credo che alle istituzioni fosse lecito non prendere in considerazione i due accordi che la Matsushita ha prodotto in causa al fine di provare che benché, nel suo caso, si fossero avute vendite OEM in Giappone, esse erano state effettuate direttamente dalla MEI. La Matsushita, infatti, non ha rivelato né l'identità degli acquirenti OEM interessati né la natura del prodotto o dei prodotti in questione, con la conseguenza che le istituzioni non hanno potuto accertare la rappresentatività dei suddetti accordi. Inoltre, anche se fossero state effettuate direttamente dalla MEI e non, come per quelle sotto il marchio Matsushita, dalle sue consociate di vendita, le suddette vendite avrebbero richiesto ulteriori attività oltre a quelle normalmente ammesse dalla MEI, ed avrebbero quindi implicato altre spese VAG, superiori a quelle che la MEI sostiene già nelle vendite sotto il marchio Matsushita: anche queste spese avrebbero dovuto, pertanto, essere incluse nel valore normale.

31. Quanto agli elementi di prova relativi in particolare alle spese pubblicitarie e promozionali, cui si riferisce la Matsushita, essi riguardano tutti vendite ad OEM nella Comunità. Ora, come ho già affermato nelle mie conclusioni nella causa C-172/87 (Mita), per la costruzione del valore normale le istituzioni non sono tenute a prendere in considerazione dati relativi ad un mercato diverso dal « mercato interno del

paese di origine o d'esportazione », espressamente contemplato dall'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base.

32. Infine, se lo sconto per il ritiro dell'unità principale usata non venisse concesso nel caso delle vendite alle OEM, il prezzo delle fotocopiatrici nuove sarebbe proporzionalmente più elevato, cosicché non sorgerebbe neppure il problema dell'inclusione, nel valore normale, di un corrispondente importo a titolo di spese VAG.

33. In base a tutto quanto precede, concludo che la Matsushita non è riuscita a provare che il Consiglio, procedendo come in realtà ha fatto, avrebbe incluso nel valore normale costruito per le vendite alle OEM un importo non « equo » per le spese VAG.

34. Il mezzo basato sull'illegittima determinazione del valore normale deve, quindi, essere disatteso in ogni sua parte.

B — Sul confronto

35. In via subordinata, per l'eventualità che la MEI e le sue consociate di vendita avessero potuto essere considerate un'« unica entità economica » ai fini della determinazione del valore normale, la Matsushita fa valere che il Consiglio non ha, tuttavia, effettuato il confronto tra il prezzo all'esportazione e il valore normale nello stesso stadio commerciale, ed ha perciò violato l'art. 2, n. 9, o, in subordine, n. 10, lett. c), del regolamento di base. Secondo la Matsushita, anche dopo che erano stati effettuati taluni adeguamenti, in conformità all'art. 2, n. 10, lett. c), per tener conto di determinate differenze di costi aventi un rapporto diretto con le vendite all'esportazione o sul mercato interno, sussiste sempre una differenza di stadio commerciale, dovuta al fatto che il prezzo all'esportazione comprende i costi sostenuti dalla Matsushita per mettere le fotocopiatrici a disposizione degli importatori nel suo stabilimento nelle vicinanze di Tokyo, mentre il valore normale comprende non solo le spese sostenute dalla Matsushita per le vendite alle consociate di vendita, ma anche le spese sostenute da queste ultime per mettere le fotocopiatrici a disposizione dei rivenditori nei loro stabilimenti. Il prezzo all'esportazione corrisponderebbe quindi allo stadio dell'uscita dalla fabbrica, mentre il valore normale corrisponderebbe allo stadio della distribuzione regionale. Insomma, la Matsushita vorrebbe che il valore normale comprendesse soltanto le spese sostenute dalla MEI e non quelle sostenute dalle sue consociate di vendita: queste ultime spese, se hanno potuto essere incluse nel valore normale ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), dovrebbero essere detratte dallo stesso, ai sensi dell'art. 2, nn. 9 o 10, lett. c).

36. Per respingere questa tesi potrò essere estremamente breve. Come la Matsushita dimostra di riconoscere essa stessa, nel punto 48 della memoria di replica, depositata circa tre mesi dopo che erano state emesse le sentenze nelle cause MSE,

« se il Consiglio poteva considerare che le consociate di vendita esercitano le funzioni di un settore vendite inserito nell'organizzazione del produttore, non esiste alcuna differenza di stadio commerciale fra il prezzo all'esportazione all'uscita dalla fabbrica ed il valore normale a livello delle consociate di vendita ».

37. Come ho ricordato, infatti, nelle mie conclusioni relative alle cause C-171/87 (Canon), e C-174/87 (Ricoh), dalle suddette sentenze risulta che, in caso di suddivisione delle attività di produzione e di quelle di vendita all'interno di un gruppo formato da imprese distinte sul piano giuridico, ma legate sul piano economico,

« proprio attraverso la presa in considerazione della prima vendita ad un acquirente indipendente si può stabilire correttamente il valore normale allo stadio dell' " uscita dalla fabbrica" » [16].

Anche il valore normale corrisponde, quindi, contrariamente a quanto affermato dalla Matsushita, allo stadio dell'uscita dalla fabbrica.

39. Ciò posto, non è necessario pronunciarsi circa l'interpretazione data dalla Matsushita all'art. 2, nn. 9 e 10, lett. c), del regolamento di base e ai rapporti esistenti fra queste ultime due norme. L'argomento secondo cui l'art. 2, n. 9, imporrebbe che il Consiglio effettui adeguamenti per tener conto delle differenze di stadio commerciale, anche se queste non rispondano ai requisiti stabiliti dall'art. 2, n. 10, presuppone che esistano siffatte differenze di stadio commerciale. Lo stesso deve dirsi per l'argomento — dedotto in subordine — secondo cui il Consiglio, non avendo proceduto nel modo suddetto, avrebbe dovuto, per tener conto delle differenze di stadio commerciale, effettuare adeguamenti in base all'art. 2, n. 10, lett. c), anche se tali differenze non avevano un rapporto diretto con le vendite considerate.

16 — V., fra l'altro, sentenza Canon/Consiglio, sopra menzionata, punto 41 della motivazione (cause 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731, in particolare pag. 5805).

C — Sull'incompatibilità dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento di base con il codice antidumping del GATT del 1979

40. Le precedenti considerazioni valgono anche per il mezzo basato sulla pretesa illegittimità dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento di base. La Matsushita, infatti, fa valere che

« se autorizza il Consiglio a rifiutare di operare adeguamenti, benché il valore normale ed il prezzo all'esportazione non si collochino in stadi commerciali comparabili, l'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento antidumping è illegittimo, in quanto contrastante con gli obblighi della Comunità derivanti dal codice antidumping del 1979, e non può essere applicato alle ricorrenti » (v. titolo del suo quinto mezzo).

Conseguentemente, a suo avviso, il regolamento definitivo, in quanto fondato su questa disposizione, dovrebbe essere annullato.

D — Sul pregiudizio

E — Sull'interesse della Comunità

41. Ora, in primo luogo, l'eccezione d'illegittimità così sollevata non potrebbe esser di alcun vantaggio alla Matsushita nel caso di specie, poiché, come abbiamo visto, il Consiglio ha confrontato il valore normale ed il prezzo all'esportazione nello stesso stadio commerciale. In secondo luogo, essa è basata sull'errato presupposto che il regolamento di base autorizzi il Consiglio a stabilire il confronto fra questi due termini in stadi commerciali diversi. L'art. 2, n. 9, dispone invece in modo espresso che

F — Sul calcolo del dazio antidumping

« normalmente essi saranno comparati allo stesso stadio commerciale, di preferenza quello dell'uscita dalla fabbrica (...) »,

e l'art. 2, n. 10, lett. c), stabilisce che saranno apportati adeguamenti per tener conto delle differenze di stadio commerciale,

« se già non se ne è tenuto conto altrimenti ».

42. Perciò, non è necessario pronunciarsi sulla questione dell'efficacia diretta delle disposizioni del codice antidumping del GATT, cioè sulla loro idoneità ad attribuire ai singoli il diritto di farle valere in giudizio.

43. Per i motivi indicati nelle mie conclusioni nella causa C-174/87, Ricoh (Racc. 1992, pag. I-1325, in particolare pag. I-1368), anche i mezzi basati su errori nella determinazione del pregiudizio, nella valutazione dell'interesse della Comunità e nel calcolo del dazio antidumping, mezzi che la Matsushita ha svolto congiuntamente con le ricorrenti nelle cause C-174/87 (Ricoh, summenzionata), C-176/87 (Konishiroku, summenzionata), C-177/87 (Sanyo, summenzionata) e C-179/87 (Sharp, summenzionata), devono essere disattesi.

G — Sulla violazione dell'art. 190 del Trattato CEE

44. I mezzi basati sulla violazione dell'art. 190 del Trattato CEE sono strettamente connessi alle varie censure che sono state formulate dalla Matsushita contro il modo in cui il Consiglio ha determinato il valore normale e di cui si è discusso nella rubrica A delle presenti conclusioni.

45. La Matsushita fa valere anzitutto che il regolamento impugnato non indica in modo sufficientemente chiaro e preciso le ragioni che hanno indotto il Consiglio a discostarsi dal regime obbligatorio istituito dall'art. 2, nn. 3 e 7, del regolamento di base per la determinazione del valore normale, nel caso di associazione fra un produttore e le imprese di vendita ad esso collegate. Questo argomento è basato sul presupposto che il Consiglio abbia erroneamente applicato alla Matsushita la tesi dell'« unica entità economica » e che, avendo considerato che le vendite tra la MEI e le sue consociate di vendita non costituiscono operazioni commerciali normali, esso fosse tenuto a costruire il valore normale in conformità all'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento di base. Poiché tale presupposto si è rivelato infondato, questo primo mezzo dev'essere disatteso. D'altro canto, il punto 7 del preambolo del regolamento provvisorio, espressamente confermato dal punto 6 del preambolo del regolamento definitivo, indica chiaramente i motivi per cui le istituzioni, per determinare il valore normale, si sono servite dei prezzi praticati nei confronti di acquirenti indipendenti ed hanno rifiutato di applicare l'art. 2, n. 7, del regolamento di base.

46. Lo stesso vale per il secondo mezzo dedotto dalla Matsushita, secondo cui l'affermazione del Consiglio nel senso ch'essa non ha forse beneficiato « intenzionalmente » dei vantaggi derivanti dalla mancanza di un mercato di seconda mano, per le fotocopiatrici, non può « logicamente » giustificare la sua decisione di includere nel valore normale lo sconto per il ritiro dell'unità principale usata. Abbiamo già visto che, in proposito, è irrilevante che la concessione dello sconto non sia giuridicamente subordinata alla prova dell'eliminazione della macchina usata dal mercato, dato che la mancanza di un mercato di seconda mano prova che l'eliminazione era la regola e faceva sì che la Matsushita fruisse degli stessi vantaggi di cui beneficiavano gli altri produttori. E ciò è quanto risulta espressamente dal punto 13, in fine, del preambolo del regolamento impugnato.

47. Quanto al terzo mezzo dedotto dalla Matsushita, secondo cui il regolamento impugnato non indicherebbe né gli elementi di diritto o di fatto che giustifichino l'inclusione, nel valore normale costruito per le vendite alle OEM, di taluni costi da essa sostenuti per le vendite sotto il proprio marchio, o degli sconti per il ritiro dell'usato, né il motivo per cui il Consiglio ha considerato che si sarebbe tenuto sufficientemente conto delle differenze esistenti, nei costi e negli utili, tra le vendite alle OEM e le sue vendite sotto il proprio marchio, applicando per le prime solo un margine di profitto del 5%, si deve rilevare anzitutto che l'adeguamento così apportato al margine di utile tiene conto delle differenze di costi e di utili senza distinzione, e quindi anche delle (eventuali) differenze nelle spese di pubblicità e di promozione delle vendite, specificamente menzionate dalla Matsushita. Inoltre, dal punto 11 del preambolo del regolamento impugnato risulta che, non essendo avvenute vendite alle OEM sul mercato giapponese durante il periodo di riferimento,

« non è stato possibile valutare con esattezza eventuali differenze in termini di costi o profitto » (primo capoverso)

e che, in mancanza di orientamenti per quanto riguardava tali differenze,

« si (era ritenuto) opportuno applicare a tutti i valori (...) costruiti lo stesso margine di utile » (terzo capoverso).

Il regolamento impugnato è quindi sufficientemente motivato, sia riguardo all'eventuale inclusione, previo adeguamento, di talune spese nei valori normali costruiti per le vendite alle OEM, sia riguardo all'applicazione del margine di profitto forfettario e uniforme a detti valori costruiti [17].

48. I mezzi basati sulla violazione dell'art. 190 del Trattato CEE devono perciò essere disattesi.

Conclusione

49. Poiché nessuno dei mezzi dedotti dalla Matsushita può quindi essere accolto, il ricorso dev'essere respinto e le spese, comprese quelle delle parti intervenienti, vanno poste a carico della Matsushita.

17 — Le questioni relative alla legittimità di un'eventuale inclusione di tali spese e del carattere forfettario e uniforme dell'adeguamento rientrano nel merito. La prima è stata esaminata nella rubrica A, punto 3, delle presenti conclusioni, la seconda al punto 12 delle mie conclusioni nella causa C-172/87 (Mita).