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

Signor Presidente,
Signori Giudici,

A — Sulla determinazione del valore normale

1. La causa cui si riferiscono le presenti conclusioni rientra fra quelle che fanno seguito ad una serie di otto ricorsi per annullamento proposti da produttori giapponesi di apparecchi di fotocopia a carta comune (in prosieguo: le « fotocopiatrici ») contro il regolamento (CEE) del Consiglio 23 febbraio 1987, n. 535, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici a carta comune, originarie del Giappone [1] (in prosieguo: il « regolamento definitivo » o il « regolamento impugnato »).

2. Ora, con le sentenze 14 marzo 1990, Nashua/Commissione e Consiglio (causa C-150/87, Racc. pag. I-719) e Gestetner/Consiglio e Commissione (causa C-156/87, Racc. pag. I-781), la Corte ha già respinto due ricorsi per annullamento proposti contro lo stesso regolamento da imprese non giapponesi, le quali, pur non producendo esse stesse le macchine in questione, vendono sotto il proprio marchio fotocopiatrici fabbricate da altri. Il contesto materiale e normativo è perciò noto alla Corte, il che mi dispensa dal ricordarlo, se non nella misura necessaria alla comprensione del mio ragionamento. Quanto ai mezzi e argomenti dedotti dalla Canon Inc. (in prosieguo: la « Canon »), ricorrente nella presente causa, li esaminerò nell'ordine in cui sono stati presentati nella relazione d'udienza.

3. La Canon critica il modo in cui è stato determinato il valore normale sotto due aspetti diversi, aventi in comune il fatto di derivare da un confronto fra i metodi seguiti dal Consiglio, convenuto, per quanto riguarda, da un lato, il calcolo del valore normale in base al capitolo B, e in particolare all'art. 2, nn. 3, 4 e 7, del regolamento (CEE) del Consiglio 23 luglio 1984, n. 2176, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea [2] (in prosieguo: il « regolamento di base ») e, dall'altro, il calcolo del prezzo all'esportazione in base all'art. 2, n. 8, dello stesso regolamento. Poiché, d'altronde, un altro mezzo della Canon verte sugli adeguamenti che il Consiglio ha effettuato o avrebbe dovuto effettuare ai sensi dello stesso art. 2, nn. 9 e 10, « per poter stabilire un valido confronto » fra questi due termini di paragone, non ritengo inutile ricordare, preliminarmente, che, secondo la giurisprudenza della Corte [3], queste varie disposizioni contengono

« tre serie di regole distinte, ciascuna da osservare separatamente » [4]

* Lingua originale: il francese.

1 — GU L 54, pag. 12.

2 — GU L 201, pag. 1.

3 — V. sentenze 7 maggio 1987, « cuscinetti a sfera » (cause 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 e 260/84, Racc. pagg. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975).

4 — V. sentenza 5 ottobre 1988, Tokyo Electric/Consiglio, punto 31 della motivazione (cause 260/85 e 106/86, Racc. pag. 5855).

e, in particolare, che

« il carattere di validità del confronto contemplato all'art. 2, n. 9, non può quindi essere subordinato alla condizione che il valore normale e il prezzo all'esportazione siano calcolati secondo metodi identici » [5].

4. Infine, dalle sentenze 7 maggio 1987, « cuscinetti a sfera » (v., fra l'altro, sentenza Nachi Fujikoshi/Consiglio, punti 17 e 32 della motivazione, causa 255/84, Racc. pag. 1861) risulta, in primo luogo, che l'art. 2, n. 9, mira a definire gli adeguamenti che possono essere apportati al valore normale e al prezzo all'esportazione dopo che questi ultimi sono già stati calcolati secondo i metodi contemplati a tal fine e, in secondo luogo, che gli adeguamenti cui si procede in particolare ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), che si distinguono, sia per la loro finalità che per le condizioni di applicazione, da quelli eventualmente operati ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), o 2, n. 8, lett. b), sono effettuati in funzione di elementi obiettivi che corrispondono alle caratteristiche particolari di ogni mercato, si ripercuotono in modo ineguale sulle condizioni di vendita ed influiscono conseguentemente sulla comparabilità dei prezzi.

5. *1.* La Canon fa valere che, determinando il valore normale in uno stadio commerciale che non sarebbe comparabile a quello preso in considerazione per costruire il prezzo all'esportazione, le istituzioni avrebbero violato l'art. 2, n. 3, del regolamento di base.

5 — V. sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, punto 37 della motivazione (cause 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731).

6. Ricordo che, secondo questa disposizione, per valore normale s'intende sia

« il prezzo *comparabile* realmento pagato o pagabile *nel corso di normali operazioni commerciali* per un prodotto simile, destinato al consumo nel paese d'esportazione o di origine » [lett. a)],

sia il prezzo comparabile del prodotto simile esportato verso un paese terzo o un valore costruito,

« quando, *nel corso di normali operazioni commerciali* sul mercato interno del paese di origine o d'esportazione, non si ha nessuna vendita di un prodotto simile, o quando vendite di tal genere non consentono un *valido confronto* » [lett. b)].

7. In quanto, con questo primo mezzo, la ricorrente sostiene che il Consiglio si sarebbe basato, per costruire il prezzo all'esportazione, sui rapporti fra la Canon e le sue consociate europee, mentre non avrebbe determinato il valore normale in funzione delle operazioni tra la Canon e la sua affiliata di vendita giapponese, Canon Sales Company (in prosieguo: la « CSC »), si deve anzitutto sottolineare che in realtà, per determinare il prezzo all'esportazione, il Consiglio non si è basato sui rapporti fra la Canon e le sue consociate europee. Come risulta chiaramente dal punto 15 del preambolo del regolamento impugnato, se il Consiglio ha tenuto conto di tali rapporti, è soltanto per constatare che il prezzo vigente fra l'esportatore in Giappone e la sua consociata nella Comunità è un prezzo di trasferimento poco attendibile, di guisa che esso ha deciso di costruire il prezzo all'esportazione

« in base al prezzo al quale il prodotto è venduto per la prima volta a clienti indipendenti »,

pur apportandovi gli adeguamenti contemplati dall'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base. Esso ha quindi costruito il prezzo all'esportazione in base al prezzo praticato per le vendite delle consociate europee della Canon sul mercato comunitario, così come ha determinato il valore normale in base alle vendite della consociata giapponese della Canon sul mercato giapponese.

8. Infine, poiché con questo primo mezzo la ricorrente allega che il Consiglio, procedendo nel modo suddetto, ha utilizzato, al fine di determinare il valore normale, vendite non « comparabili » o non atte ad un « valido confronto », ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a) e b), del regolamento di base, e che, nella fattispecie, esso avrebbe dovuto costruire il valore normale in base alla lett. b) invece di servirsi dei prezzi fatturati dalla CSC ai sensi della lett. a), si deve constatare che la Corte ha già disatteso un argomento analogo nella sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, sopra ricordata, in cui ha affermato, in particolare, che, per stabilire il valore normale, va *prima* presa in considerazione la lett. a) dell'art. 2, n. 3, mentre la lett. b) ha semplicemente carattere *subordinato* (punto 11 della motivazione). Essa ha poi aggiunto che

« il requisito di comparabilità posto dall'art. 2, n. 3, lett. a), è soddisfatto qualora il valore normale e il prezzo all'esportazione siano stabiliti entrambi a partire dalla prima vendita ad un acquirente indipendente »

e che

« tali elementi vanno allora confrontati così come sono stati stabiliti, salvo applicazione degli adeguamenti e delle detrazioni espressamente contemplati ai nn. 9 e 10 del precitato art. 2 » (punto 19 della motivazione).

9. Ora, come abbiamo visto, nella fattispecie il valore normale e il prezzo all'esportazione sono stati effettivamente stabiliti entrambi a partire dalla prima vendita ad un acquirente indipendente. Ne consegue che l'argomento della ricorrente consistente nell'assumere che il valore normale così determinato includerebbe talune spese, sostenute dalla CSC, che non sarebbero state prese in considerazione nel costruire il prezzo all'esportazione per tener conto dell'intervento delle consociate europee della Canon nelle vendite sul mercato comunitario, rientra logicamente nel mezzo relativo al confronto fra questi due termini di paragone, qual è disciplinato dall'art. 2, nn. 9 e 10, e sul quale tornerò fra poco.

10. Nel contesto dell'art. 2, n. 3, l'inclusione di queste spese nel valore normale potrebbe essere criticata soltanto se il Consiglio avesse a torto determinato il valore normale in base ai prezzi praticati dalla CSC agli acquirenti indipendenti sul mercato giapponese.

11. Tuttavia, nella suddetta sentenza 5 ottobre 1988, la Corte ha espressamente affermato che i prezzi pagati dal primo acquirente indipendente possono senz'altro essere considerati come i prezzi realmente pagati per il prodotto nel paese d'esportazione o d'origine nel corso di normali operazioni commerciali e devono pertanto essere utilizzati, ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), per la determinazione del valore normale (v. punto 12 della motivazione).

12. Inoltre, nella sentenza emessa in pari data, Silver Seiko/Consiglio (cause 273/85 e 107/86, Racc. pag. 5927), la Corte ha dichiarato che

« la suddivisione delle attività di produzione e di quelle di vendita all'interno di un gruppo formato da società giuridicamente distinte non può sminuire per nulla il fatto che si tratta di un'entità economica unica, la quale esercita in questo modo attività svolte in altri casi da un'entità che è unica anche sotto il profilo giuridico » (punto 13 della motivazione).

In base a queste constatazioni, essa ha concluso che

« si deve ritenere che la presa in considerazione dei prezzi del distributore affiliato consenta di evitare che costi chiaramente inclusi nel prezzo di un prodotto allorché la vendita viene effettuata da un settore di vendita inserito nell'organizzazione del produttore ne esulino quando la stessa attività di vendita viene svolta da una società giuridicamente distinta, pure se economicamente controllata dal produttore » (punto 29 della motivazione).

13. In un'altra sentenza dello stesso giorno, Tokyo Electric/Consiglio, già ricordata, la Corte ha espresso nel seguente modo la stessa idea, nel contesto dell'inclusione delle spese di vendita nel valore normale costruito:

« (...) si avrebbe discriminazione qualora spese necessariamente incluse nel prezzo di vendita di un prodotto, quando l'atto di alienazione è effettuato da un settore di vendita inserito nell'organizzazione del produttore, ne fossero escluse quando tale prodotto è distribuito da una società giuridicamente distinta, seppure economicamente controllata dal produttore » (punto 29 della motivazione).

14. Ora, secondo la stessa ricorrente, la CSC è

« un distributore che svolge funzioni analoghe a quelle dei distributori europei della Canon » (punto 25 del ricorso),

sotto il controllo economico della Canon, che è il suo maggiore azionista. Essa esercita quindi compiti che normalmente sono quelli di un settore vendite inserito nell'organizzazione del produttore. La Corte ha fatto la stessa considerazione al punto 39 della sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, già menzionata, in una causa vertente su un regolamento che istituiva un dazio antidumping sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche, e quindi su prodotti diversi da quelli di cui trattasi nella presente fattispecie. Quest'ultima constatazione è sufficiente per smentire l'argomento che la ricorrente ritiene di poter basare sul fatto che la CSC ha la funzione di un settore vendite anche per prodotti diversi dalle fotocopiatrici e per fornitori diversi dalla Canon. Vorrei ricordare, d'altro canto, che nella suddetta sentenza Tokyo Electric/Consiglio, al punto 33, nonché nella sentenza dello stesso giorno Sharp Corporation/Consiglio (causa 301/85, Racc. 1988, pag. 5813), al punto 13, la Corte ha espressamente ammesso che le istituzioni possono tener conto, nella costruzione del valore normale, delle spese delle affiliate che vendono prodotti diversi da quelli che costituiscono oggetto dell'inchiesta antidumping.

15. Stando così le cose, si deve concludere che al Consiglio era lecito ritenere che i

prezzi fatturati dalla CSC per le vendite di fotocopiatrici effettuate sul mercato giapponese costituissero il valore normale ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento di base e, pertanto, non escluderne le relative spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali (in prosieguo: le « spese VAG »).

16. Aggiungo che la conclusione secondo cui si è giustamente considerato che questi prezzi sono stati realizzati « nel corso di normali operazioni commerciali » mi dispensa dal prendere posizione in merito a talune considerazioni svolte dalle parti circa l'applicabilità dell'art. 2, n. 7, del regolamento di base e degli effetti che un'eventuale applicazione di questa norma avrebbe potuto avere sulla scelta da fare tra le lettere a) o b) dell'art. 2, n. 3.

17. 2. La maggior parte delle considerazioni che precedono sono valide non soltanto per la determinazione del valore normale in base all'art. 2, n. 3, lett. a), ma anche per la costruzione dello stesso, ai sensi della stessa norma, lett. b), ii). È così per quanto riguarda l'autonomia dei metodi che consentono di calcolare rispettivamente il valore normale ed il prezzo all'esportazione, nonché per la legittimità dell'inclusione delle spese VAG della CSC nella costruzione del valore normale (v., ad esempio, la sentenza Tokyo Electric/Consiglio, sopra ricordata, punto 29 della motivazione). Non può, perciò, essere accolto l'argomento della ricorrente che consiste nell'affermare che il Consiglio avrebbe costruito, per le vendite OEM della Canon e per tre modelli che questa vende sotto il proprio marchio, un valore normale non comparabile al prezzo all'esportazione in quanto il primo, contrariamente al secondo, comprendeva le spese VAG dell'affiliata incaricata delle vendite della Canon.

18. Per quanto riguarda più particolarmente le *spese di pubblicità*, espressamente menzionate dalla ricorrente e detratte, nella costruzione del prezzo all'esportazione, dal prezzo al quale le consociate europee della Canon hanno rivenduto le fotocopiatrici al primo acquirente indipendente nella Comunità, aggiungo che dalla summenzionata sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, punto 19 della motivazione, risulta chiaramente che, mentre questa detrazione era legittima, non era invece necessario alcun ulteriore adeguamento ai sensi dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento di base. Come viene infatti precisato dalla Corte, dall'art. 2, n. 10, lett. c), risulta che non si procede ad adeguamenti

« per differenze nelle condizioni relative alle spese amministrative e generali, ivi comprese quelle relative alla ricerca ed allo sviluppo o alla pubblicità ».

Mi rendo conto del fatto che questa norma riguarda le differenze nelle spese di pubblicità a seconda che queste vengano sostenute sul mercato giapponese o su quello comunitario, e non la questione se le spese di pubblicità dovessero essere detratte dal valore normale e/o dal prezzo all'esportazione. Da tutto quanto precede risulta, tuttavia, che al Consiglio era lecito includere nel valore normale le spese sostenute dalla CSC. Quanto a stabilire se le spese di pubblicità sostenute dalle consociate europee della Canon siano state legittimamente escluse dal prezzo all'esportazione, si tratta di un problema che esula dal dibattito sulla legittimità della costruzione del valore normale e che rientra nel mezzo relativo alla determinazione del prezzo all'esportazione.

19. In merito all'argomento della Canon secondo cui il valore normale dei tre modelli

designati con le lettere A, B e C, da essa venduti sotto il proprio marchio, sarebbe stato artificialmente gonfiato tenendo conto di margini di profitto inadeguati ai prodotti considerati, condivido interamente le considerazioni del Consiglio. In particolare, ritengo che quest'ultimo non abbia ecceduto i limiti del proprio potere discrezionale in materia

— né quando ha ritenuto che determinati prodotti, e segnatamente il modello C, sono stati venduti in perdita « durante un periodo abbastanza lungo » ed in « quantitativi di rilievo », di guisa che gli era lecito considerare che dette vendite non erano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali, ai sensi dell'art. 2, n. 4, del regolamento di base, e pertanto costruire un valore normale per questi prodotti;

— né quando ha tenuto conto, a titolo di « equo margine di profitto » ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), per la costruzione del valore normale, del profitto medio calcolato sulla totalità delle vendite dei modelli Canon effettuate nel corso di normali operazioni commerciali.

20. A ciò aggiungasi che sarebbe stato del tutto iniquo tener conto del profitto medio nel caso dei modelli non venduti in perdita e non applicarlo ai modelli venduti in perdita, tanto più che talune vendite in perdita sono state incluse nel calcolo del profitto medio (v. punto 10, quarto capoverso, del preambolo del regolamento impugnato).

21. Infine il Consiglio ha precisato, senza essere contraddetto, che seguendo il metodo auspicato dalla ricorrente si giungerebbe ad un margine di dumping che differirebbe solo lievissimamente da quello calcolato per la Canon, che è del 26,6%. Dato che il dazio antidumping è stato fissato ad un livello inferiore ai margini di dumping definitivamente stabiliti, e cioè al 20% del prezzo franco frontiera comunitaria, percentuale ritenuta sufficiente per eliminare il pregiudizio causato all'industria comunitaria, e che questa aliquota del 20% costituisce l'aliquota vigente per tutti gli esportatori per i quali sia stato accertato un margine di dumping pari o superiore a detta percentuale (v. punto 114 del preambolo del regolamento definitivo), questa minima differenza nel margine di dumping della Canon, che il Consiglio ha indicato nella cifra dello 0,02%, non avrebbe certo potuto influire sull'aliquota del dazio antidumping che è stata stabilita. La Canon, in ogni caso, non ha provato in qual misura sarebbe giustificata una modifica di detta aliquota per i suoi prodotti.

22. La stessa constatazione vale per il modello A, per il quale il Consiglio ha ammesso che a torto è stato costruito un valore normale, in base alla errata convinzione ch'esso non fosse stato venduto, sul mercato giapponese, in quantità sufficienti per soddisfare la regola del 5%, contemplata dal punto 8 del preambolo del regolamento provvisorio e del regolamento definitivo. La Canon non ha neppure contestato il fatto che questo errore abbia avuto incidenza minima, dell'ordine dello 0,3%, sul margine di dumping e ne ha anzi preso atto senza alcun commento, cosicché si deve concludere che non è provato che tale errore avrebbe reso necessaria una modifica dell'aliquota del dazio antidumping [6].

6 — Per casi analoghi, in cui riduzioni del margine di dumping non hanno giustificato una modifica dell'aliquota fissata in relazione al pregiudizio, v. sentenze 5 ottobre 1988, Brother/Consiglio, punto 24 della motivazione (causa 250/85, Racc. pag. 5683), e TEC/Consiglio, sopra ricordata, punto 41.

23. Quanto al modello B, è sufficiente constatare che la Canon non ha contraddetto l'affermazione del Consiglio secondo cui, in ragione delle sue vendite insignificanti nella Comunità, questo modello non è stato preso in considerazione ai fini del calcolo del margine di dumping.

24. Il mezzo relativo all'errata determinazione del valore normale deve perciò essere interamente disatteso.

B — Sulla determinazione del prezzo all'esportazione

25. Per quanto riguarda la pretesa illegittimità della determinazione del prezzo all'esportazione potrò essere estremamente succinto. Nella summenzionata sentenza 14 marzo 1990, Gestetner/Consiglio e Commissione, la Corte ha già preso posizione in merito ad una situazione in cui le fotocopiatrici sono vendute nella Comunità tramite un'affiliata del produttore, la quale tratta gli ordinativi dei clienti interessati, invia loro le fatture e riceve i relativi pagamenti. La Corte ha riconosciuto che giustamente il Consiglio ha applicato l'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base e che, quindi, occorreva costruire il prezzo all'esportazione sulla base del prezzo fatturato dall'affiliata ai primi clienti indipendenti, pur detraendone un equo margine per spese generali e profitti.

26. Ciò che nella causa Gestetner/Consiglio e Commissione valeva per le vendite agli acquirenti OEM (cioè ai fornitori di fotocopiatrici che non producono essi stessi tali macchine, ma vendono sotto il proprio marchio prodotti da loro acquistati presso altri) vale, nella presente fattispecie, non soltanto per le vendite OEM della Canon, ma anche per le vendite fatte dalla Canon, tramite la Canon Europa, ad altri acquirenti indipendenti in Irlanda, in Danimarca e in Grecia. Per tutte queste vendite, infatti, la Canon Europa, « benché non importi formalmente il prodotto, assume tuttavia le funzioni tipiche di una consociata d'importazione » (v. punto 15, terzo capoverso, del preambolo del regolamento impugnato) e sostiene, così, certe spese che riducono l'importo effettivamente percepito dall'esportatore e devono perciò essere detratte dal prezzo pagato dal primo acquirente indipendente, quando tale prezzo serve di base per la costruzione del prezzo all'esportazione.

27. Dalla suddetta sentenza Gestetner/Consiglio e Commissione si desume inoltre che il fatto che le spese così sostenute dalla Canon siano connesse ad un'attività che ha avuto luogo *prima dell'importazione* non osta all'applicazione dell'art. 2, n. 8, lett. b). Questa norma, infatti, pur menzionando espressamente solo gli adeguamenti necessari per tener conto di tutte le spese intervenute *tra l'importazione e la rivendita*, non esclude, tuttavia, che vengano effettuati gli adeguamenti richiesti quando, per motivi diversi da quelli da essa contemplati, il prezzo all'esportazione debba essere costruito (punto 33 della motivazione).

28. Infine, come nella causa Gestetner/Consiglio e Commissione, neppure nella presente fattispecie è stato dimostrato che le detrazioni operate per tener conto delle spese e dei profitti inerenti all'attività della Canon Europa, e cioè 5% nel caso delle OEM e 15% per le vendite agli altri clienti indipendenti, siano state eccessive. Perciò, il mezzo relativo alla determinazione del prezzo all'esportazione dev'essere disatteso.

C — Sul confronto

29. La Canon sostiene che le istituzioni hanno dato all'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento di base un'intepretazione indebitamente restrittiva, rifiutando di procedere ad adeguamenti del valore normale per tener conto di tutte le spese sostenute dalla CSC, delle differenze di stadio commerciale e di taluni elementi di costo direttamente collegati alle vendite, quali gli sconti per ritiro dell'usato, le spese di trasporto e le spese dirette sostenute dai venditori nelle loro attività di vendita.

30. Per quanto riguarda l'aspetto dello « stadio commerciale », la tesi della Canon è press'a poco identica a quella sostenuta nel contesto della determinazione del valore normale, il quale, essendo stato determinato nello stadio commerciale della cessione *da parte* delle consociate di vendita, comprenderebbe spese non incluse nel prezzo all'esportazione, che invece corrisponderebbe allo stadio commerciale della cessione *alle* consociate di vendita. Mi permetto quindi di rinviare alle osservazioni da me fatte nel suddetto contesto.

31. Aggiungerò qui che, nella sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, sopra ricordata, la Corte ha già dichiarato che

« 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 " a fronte di un'organizzazione di produzione e di vendita come quella messa in atto dalla Canon sul mercato giapponese » (punto 41 della motivazione).

32. Ora, in conformità all'art. 2, n. 9, del regolamento di base, il prezzo all'esportazione e il valore normale devono essere confrontati, di preferenza, nello stadio commerciale dell'uscita dalla fabbrica, cosicché le istituzioni non sono tenute a concedere adeguamenti a questo titolo (v. in tal senso il punto 30 della motivazione della sentenza 5 ottobre 1988, Silver Seiko/Consiglio, sopra menzionata). Per di più, secondo l'art. 2, n. 10, lett. c), le differenze di stadio commerciale potrebbero giustificare un adeguamento « soltanto se già non se ne è tenuto conto altrimenti ».

33. Quanto alle *spese della CSC*, la Canon formula separatamente le critiche dirette contro il generale rifiuto del Consiglio di procedere alle detrazioni necessarie per rendere comparabili il valore normale e il prezzo all'esportazione da quelle dirette contro il rifiuto di effettuare determinati adeguamenti, per motivi ch'essa ritiene ingiustificati [7].

34. In proposito, si deve ricordare anzitutto che dalle suddette sentenze della Corte 7 maggio 1987, « cuscinetti a sfera », risulta che spetta a colui che chiede la concessione di un adeguamento ai sensi dell'art. 2, n. 10, del regolamento di base fornire la prova che la richiesta è giustificata,

« ossia che la differenza che esso fa valere concerne uno dei fattori elencati all'art. 2, n. 9, che tale differenza influisce sulla comparabilità dei prezzi ed infine, qualora si tratti più in particolare, come nella fattispecie, di differenze fra le condizioni di vendita, che esse sono in rapporto diretto con le vendite considerate » [8].

7 — V. punto 95 della replica.

8 — 8 V., in particolare, sentenza 7 maggio 1987, Minebea/Consiglio, punto 43 della motivazione (causa 260/84, Racc. pag. 1975).

Non basta, quindi, che la Canon sostenga genericamente che le istituzioni hanno dato un'interpretazione troppo restrittiva alla nozione di

« differenze nelle condizioni e nelle modalità di vendita (...) in diretto rapporto con le vendite »,

limitandole a quelle che si riferiscono

« agli obblighi inerenti ai contratti di vendita, che possono essere fissati nel contratto stesso oppure nelle condizioni generali di vendita definite dal venditore » (v. punto 26 del preambolo del regolamento provvisorio, confermato dal punto 20 del preambolo del regolamento definitivo).

La Canon dovrebbe invece provare caso per caso, oltre alla realtà delle differenze da essa fatte valere e alla loro incidenza sulla comparabilità dei prezzi, il loro rapporto diretto con le vendite considerate.

35. In secondo luogo, dai punti 17 e 18 del preambolo del regolamento definitivo risulta che le istituzioni hanno in realtà effettuato adeguamenti, ai sensi dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento di base, per tener conto delle differenze che influiscono sulla comparabilità dei prezzi, relative in particolare alle condizioni di vendita, nei casi in cui ha potuto

« essere provata (...) l'esistenza di un rapporto diretto tra tali differenze e le vendite in esame. A questo proposito si è tenuto conto di differenze relative a condizioni di credito, garanzie, commissioni, retribuzioni degli operatori commerciali, imballaggio, trasporto, assicurazione, movimentazione e costi accessori ».

La Canon non ha contestato questo fatto; si deve perciò ammettere che la censura relativa al preteso rifiuto generale di procedere agli adeguamenti necessari non concerne la totalità delle spese VAG sostenute dalla CSC, bensì unicamente le spese amministrative e generali [9].

36. Ora, come ho già detto, per le differenze esistenti nelle spese amministrative e generali, comprese quelle di ricerca e sviluppo e di pubblicità, l'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento di base stabilisce espressamente che « in linea di massima » non si procederà ad adeguamenti. Perciò, per dimostrare che doveva essere apportato un adeguamento a questo titolo, la Canon dovrebbe poter sostenere che esisteva, oltre ad un rapporto diretto con le vendite considerate, una

« circostanza particolare tale da giustificare una deroga alla regola generale così posta » [10].

37. Come il Consiglio, anch'io ritengo che nessuno dei due elementi fatti valere dalla Canon costituisca una siffatta « circostanza particolare ».

38. Abbiamo visto, nel contesto del primo mezzo dedotto dalla Canon, come sia legittimo che le spese sostenute dalla CSC per le vendite di fotocopiatrici effettuate sul mercato giapponese siano rimaste incluse nel

9 — V. punti 82-98 del ricorso.

10 — V., in particolare, la sentenza 7 maggio 1987, Minebea/Consiglio, sopra ricordata, punto 45 della motivazione.

valore normale [quando è stato applicato l'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento di base] o vi siano state incluse [quando si è applicata la lett. b), ii), della stessa norma], in quanto la CSC svolge, per dette vendite, le funzioni di un settore vendite della Canon. Ciò è conforme all'obiettivo perseguito dalle norme che si applicano per la determinazione del valore normale, che è quello di stabilire il prezzo di vendita di un prodotto quale è praticato sul mercato d'origine o d'esportazione o quale sarebbe se il prodotto vi fosse venduto nel corso di normali operazioni commerciali [11]. Sarebbe in contrasto con tale obiettivo escludere da detto prezzo talune spese, in quanto queste sarebbero connesse *esclusivamente* alle vendite sul mercato interno considerato (e non sarebbero quindi comprese nel prezzo all'esportazione).

39. La necessità di escludere tali spese non può imporsi neppure alla luce della constatazione che la CSC svolge anche per altri prodotti e/o per altre imprese funzioni identiche a quelle ch'essa esercita nel caso delle vendite di fotocopiatrici Canon. In tal caso, basta che le spese sostenute dalla CSC vengano ripartite in modo che nel valore normale siano incluse soltanto le spese relative alle vendite di fotocopiatrici Canon. Ciò è avvenuto nella fattispecie, in quanto dal punto 12 del preambolo del regolamento provvisorio, confermato dal punto 12 del preambolo del regolamento definitivo, risulta che, per tener conto del fatto che la CSC svolgeva anche funzioni diverse da quelle di un settore vendite per le fotocopiatrici della Canon, le istituzioni hanno verificato che i costi relativi a tali altre attività non incidessero sui costi imputati alla vendita delle fotocopiatrici ed hanno calcolato proporzionalmente questi ultimi in base al fatturato totale della CSC, com'è previsto espressamente dall'art. 2, n. 11, del regolamento di base.

40. Quanto all'adeguamento richiesto dalla Canon a titolo di *pagamenti per l'usato*, ritengo legittimo il rifiuto opposto in proposito dal Consiglio. In primo luogo, infatti, lo sconto per ritiro dell'usato non fa altro, in genere, che riflettere « il valore attribuito alla macchina usata dall'esportatore di cui trattasi » (v. punto 14 del preambolo del regolamento provvisorio e punto 82 del controricorso), il quale, a dire il vero, non concede alcuna reale riduzione sui suoi prezzi di vendita, bensì paga per ciò che riceve in cambio. Questo pagamento si distingue perciò chiaramente dagli sconti ordinari, come quelli per vendite in grandi quantità, espressamente menzionati all'art. 2, n. 10, lett. b), i), del regolamento di base e la cui concessione, in ragione del numero elevato delle macchine vendute, implica una reale riduzione del prezzo delle stesse. Ne consegue che qualsiasi sconto per ritiro dell'usato deve, in via di principio, essere incluso nel valore normale determinato in conformità all'art. 2, n. 3, del regolamento di base, poiché il valore della macchina accettata in permuta costituisce una parte del prezzo « realmente » pagato o da pagare dall'acquirente della macchina nuova. D'altronde, se così non fosse, non potrebbe neppure porsi il problema della sua possibile detrazione ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c).

41. In secondo luogo, il fatto che lo sconto per ritiro dell'usato venga concesso solo in occasione della vendita di apparecchi nuovi non significa necessariamente che il pagamento sia collegato *direttamente* alla vendita di tali prodotti. Come indicato dal Consiglio al punto 59 della controreplica, lo sconto per ritiro dell'usato è invece direttamente connesso all'operazione di ritiro e solo indirettamente alla vendita, che potrebbe aver luogo anche senza restituzione. Esso procura, perciò, al produttore/venditore un ulteriore vantaggio distinto dalla vendita del

11 — V., in tal senso, per quanto riguarda la costruzione del valore normale, sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, sopra ricordata, punto 26 della motivazione.

prodotto nuovo, e cioè quello ch'egli trae dal ritiro della macchina usata.

42. Ritengo che questa conclusione sia sempre valida, indipendentemente dalla natura o dalla forma che può assumere un siffatto vantaggio distinto dalla vendita. Mi sembra, ad esempio, irrilevante che nella fattispecie il vantaggio procurato al produttore dallo sconto per ritiro dell'usato non risieda nel prezzo di rivendita delle macchine vecchie (dal momento che non esiste un mercato d'occasione per le fotocopiatrici in Giappone), bensì nel profitto che il produttore trae dalla loro definitiva eliminazione dal mercato. Com'è stato spiegato dal Consiglio nel punto 13, secondo capoverso, del preambolo del regolamento impugnato, in tal modo

« la domanda di nuove macchine è mantenuta al massimo livello possibile a prezzi nettamente superiori a quelli che si potrebbero realizzare qualora esistesse un mercato di seconda mano ».

Inoltre,

« l'aumento della domanda non solo stimola i prezzi, ma anche (...) un aumento della produzione che, almeno in teoria, dovrebbe contribuire ad incrementare economie di scala, nonché i margini di profitto ».

43. La Canon non contesta, del resto, questo ragionamento, ma afferma che il vantaggio costituito dai prezzi più elevati si riflette interamente nei prezzi delle fotocopiatrici presi in considerazione per calcolare il valore normale. Ora, i vantaggi in questione non si traducono soltanto in prezzi elevati delle fotocopiatrici nuove, data la mancanza di un mercato di seconda mano, ma consistono anche, a causa del precoce ritiro dal mercato delle fotocopiatrici in uso, nel mantenimento di un alto livello di produzione, accompagnato da notevoli economie di scala e da più ampi margini di profitto.

44. In base a quanto precede concludo che il Consiglio, poiché aveva constatato che

« il produttore riceve un valore per il pagamento della macchina usata, indipendentemente dalla vendita stessa e che tale pagamento (...) rappresenta effettivamente il valore attribuito dal produttore all'eliminazione della macchina usata dal mercato » (v. punto 14 del preambolo del regolamento impugnato),

poteva rifiutare l'adeguamento richiesto a questo titolo.

45. Quanto all'adeguamento che la Canon avrebbe voluto ottenere per tener conto delle *spese di trasporto* sostenute in occasione delle sue vendite alla CSC, si deve ricordare che dal punto 17 del preambolo del regolamento impugnato risulta che, per le spese di trasporto, sono stati operati adeguamenti per tener conto delle differenze che influivano sulla comparabilità dei prezzi,

« qualora [fosse stata provata] l'esistenza di un rapporto diretto tra tali differenze e le vendite in esame ».

Ora, dal fatto che le istituzioni hanno, giustamente, considerato la CSC come parte integrante dell'entità economica Canon ed hanno quindi, legittimamente, determinato il valore normale in base alla prima vendita ad

un acquirente indipendente, deriva che le spese di trasporto sostenute in occasione delle vendite alla CSC non potevano essere considerate come aventi un « rapporto diretto con le vendite in questione ». Dette spese sono, in realtà, costi di trasporto interno e vengono sostenute in uno stadio anteriore alle « vendite in questione ». D'altra parte, la ricorrente ha torto quando afferma che, rifiutando un adeguamento per le spese di trasporto, il valore normale non sarebbe stato riferito allo stadio dell'uscita dalla fabbrica (v. punto 128 della controreplica). Al contrario, come abbiamo visto nel contesto degli adeguamenti richiesti a titolo di differenze di stadio commerciale, è già prendendo in considerazione la prima vendita ad un acquirente indipendente che le istituzioni hanno stabilito il valore normale nello stadio « uscita dalla fabbrica », il che, a sua volta, serve a confermare che le spese di trasporto all'interno del gruppo Canon sono anteriori allo stadio « uscita dalla fabbrica » così determinato e che, pertanto, un adeguamento a questo titolo non sarebbe giustificato (v. sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, sopra menzionata, punti 38-41 della motivazione).

46. Quanto alle *spese sostenute dai venditori*, e cioè le spese di viaggio, quelle di parcheggio e di assicurazione delle autovetture e le spese di formazione professionale, esse rientrano fra le spese amministrative e generali, per le quali, in linea di massima, qualora non vi sia una « circostanza particolare », non si procede ad adeguamenti. A parte l'argomento secondo cui un adeguamento era stato concesso, in base a mezzi di prova identici, nel caso delle macchine da scrivere elettroniche, che ha dato luogo alla suddetta sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, la Canon non ha tuttavia fatto valere alcun elemento che potesse provare l'esistenza di una siffatta « circostanza particolare ». Ora, poiché un adeguamento da operare a titolo di spese amministrative e generali avrebbe il carattere di una deroga ad una norma posta in termini del tutto generali, norma che per di più attribuisce alle istituzioni un ampio potere discrezionale, è evidente ch'esso dovrebbe essere giustificato alla luce del caso particolare in esame. Così pure, non basta constatare che, in casi precedenti, le istituzioni hanno riconosciuto che in particolare le spese di viaggio dei venditori possono essere direttamente collegate alle vendite per provare che è questa la situazione anche nella presente fattispecie. Ammettere un siffatto modo di procedere equivarrebbe a pretendere che le istituzioni dimostrino, ogni volta, per quali precise ragioni esse si sono discostate da un atteggiamento adottato in passato in altri procedimenti, e ad invertire in tal modo l'onere della prova che, in questa materia, come abbiamo già visto, incombe a chi chiede che venga effettuato un adeguamento ai sensi dell'art. 2, n. 10, del regolamento di base. Stando così le cose, non posso far altro che concludere che la ricorrente non è riuscita a provare né l'esistenza di una circostanza particolare tale da giustificare una deroga alla norma che impone di non procedere ad adeguamenti a titolo di spese amministrative e generali, né l'esistenza di un rapporto diretto delle spese di cui trattasi con le vendite in esame.

47. Aggiungerò che l'importo delle spese per le quali viene richiesto l'adeguamento è minimo, cosicché esso non avrebbe certamente significativa incidenza sul margine di dumping accertato per la Canon, né, a fortiori, sull'aliquota del dazio antidumping che è stato istituito.

48. Anche il mezzo basato sull'inesatto confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione deve perciò essere totalmente disatteso.

D — Sul pregiudizio

49. Gli argomenti dedotti dalla Canon a sostegno del suo mezzo relativo all'inesatta valutazione del pregiudizio effettuata dalle istituzioni, in quanto queste non si sarebbero basate su una completa ripartizione del mercato, non sono nuovi. Essi erano stati già svolti durante l'inchiesta e il Consiglio ha espressamente preso posizione in merito nei punti 28-31 del preambolo del regolamento impugnato. Dirò subito che, a mio avviso, la Canon non è riuscita a provare, nel corso del procedimento dinanzi alla Corte, che respingendo tutti questi argomenti per i motivi indicati il Consiglio si sia basato su fatti materialmente inesatti o abbia commesso un manifesto errore di valutazione degli stessi.

50. La principale debolezza della tesi della ricorrente risiede nel fatto che questa si è basata in grandissima misura su considerazioni legate alle quote di mercato che i produttori comunitari detengono nell'ambito delle varie categorie di fotocopiatrici, dalla copiatrice personale alla categoria 5. Partendo, infatti, dalla constatazione che durante il periodo 1982-1984 le quote di mercato delle reclamanti erano aumentate in ciascuna di dette categorie, eccettuate le fotocopiatrici della categoria 2, in cui l'unico produttore comunitario, la Rank Xerox, aveva interrotto la produzione fra il 1983 e il 1985, la Canon giunge a concludere che il solo mezzo che aveva permesso alle istituzioni comunitarie di accertare l'esistenza di un pregiudizio era consistito nel mettere insieme tutte le categorie e nel trattare tutte le macchine, di tutte le categorie, come « prodotti simili » ai sensi dell'art. 2, n. 12, del regolamento di base [12].

12 — V., in particolare, il punto 155 della replica.

51. Ora, questo modo di procedere non è conforme a quello che dev'essere ritenuto esatto per la valutazione del pregiudizio e che in effetti è stato seguito dalle istituzioni. A norma dell'art. 4, n. 1, del regolamento di base,

« il pregiudizio è determinato soltanto se le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni (...) arrecano (...) un pregiudizio notevole ad una industria stabilita nella Comunità, oppure ritardano sensibilmente la creazione di una siffatta industria ».

Per stabilire se ciò avvenga, il n. 4 dello stesso articolo dispone che

« l'effetto delle importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni è valutato in rapporto alla produzione comunitaria del prodotto simile (...) ».

Dall'art. 4, n. 2, risulta che, nell'ambito di questo esame, devono essere presi in considerazione vari fattori, come, fra l'altro, l'incidenza che le suddette importazioni hanno avuto in particolare sulle quote di mercato dell'industria comunitaria in questione.

52. Da questi testi si desume che dev'essere anzitutto determinata la « produzione comunitaria del prodotto simile », per accertare poi se questa abbia subito, per effetto

del dumping o della sovvezione, un pregiudizio notevole.

53. Se ne desume inoltre che, mentre giustamente le istituzioni hanno considerato che la produzione in questione era quella delle fotocopiatrici delle varie categorie, senza distinzioni, non si può trarre argomento dal fatto che la quota di mercato dell'industria comunitaria per l'una o per l'altra di dette categorie sia eventualmente aumentata durante il periodo di riferimento. La Corte si è basata su un identico ragionamento per respingere, nella causa Gestetner/Consiglio e Commissione, sopra ricordata, un argomento tratto dall'inclusione della Rank Xerox nell'industria comunitaria ai sensi dell'art. 4, n. 5, del regolamento di base. Nel punto 56 della motivazione della sentenza 14 marzo 1990, essa ha infatti negato qualsiasi rilevanza al fatto che il valore aggiunto delle fotocopiatrici per bassi volumi fabbricate nel Regno Unito dalla Rank Xerox fosse di gran lunga inferiore a quello accertato per l'insieme di tutte le categorie, ritenendo giusto quanto osservato dal Consiglio al punto 58 del preambolo del regolamento impugnato:

« Dato che, ai fini della procedura, sono stati definiti prodotti simili tutte le fotocopiatrici, dai modelli personali fino alle macchine della categoria 5, sarebbe inopportuno decidere se un produttore comunitario debba essere inserito nell'industria comunitaria unicamente prendendo in esame la sua produzione di un determinato modello o di una gamma limitata di modelli ».

54. Era lecito al Consiglio adottare una siffatta definizione di « prodotto simile »?

55. In proposito mi sembra utile precisare che, nel contesto della valutazione del pregiudizio, si tratta dapprima di verificare se esista, nella Comunità, una produzione di prodotti che possano essere considerati « simili » a quelli che vi sono importati in dumping. In un primo momento non si tratta quindi di stabilire se vari tipi di uno stesso prodotto, a prescindere dalla loro origine, possano essere qualificati come « prodotti simili », bensì di confrontare i prodotti importati con quelli fabbricati nella Comunità.

56. Ora, la ricorrente non ha contestato che, durante il periodo di riferimento, nella Comunità esisteva una produzione di fotocopiatrici di tutte le categorie, dal modello personale alla categoria 5, e che le esportazioni dal Giappone riguardavano fotocopiatrici che andavano fino alla categoria 4. Poiché essa stessa si basa, come le istituzioni, sulla classificazione della Dataquest e in quanto non fa valere che determinati tipi di fotocopiatrici non rientrano nella categoria « appropriata », si deve concludere che effettivamente nella Comunità esisteva una produzione di prodotti « simili sotto ogni riguardo al prodotto considerato » o, quanto meno, nell'ipotesi che vi fossero lievi differenze fra certi prodotti di una stessa categoria, di

« un altro prodotto che [presentava] caratteristiche analoghe a quelle del prodotto considerato » (v. testo dell'art. 2, n. 12, del regolamento di base).

57. La sola questione che avrebbe potuto sorgere in questo contesto è quella di stabilire se sia stato corretto includere le fotocopiatrici della categoria 5 nella nozione di produzione comunitaria del « prodotto simile », dato che non vi erano esportazioni

giapponesi di fotocopiatrici di detta categoria nel periodo di riferimento. Ora, come il Consiglio ha giustamente osservato (al punto 104 del controricorso), tale questione ha carattere piuttosto teorico, poiché, in ogni caso, si è concluso per l'assenza di pregiudizio quanto alle fotocopiatrici appartenenti alla categoria 5 (v. punti 79 e 80 del preambolo del regolamento definitivo). Inoltre, la Commissione si era espressamenete pronunciata in proposito nel regolamento provvisorio (v. punti 37 e 38 del preambolo) e il Consiglio, avendo ritenuto, in generale, che le fotocopiatrici delle categorie contigue sono anch'esse « prodotti simili », ha implicitamente confermato che le macchine comunitarie della categoria 5 sono simili alle macchine giapponesi della categoria 4.

58. Quanto a stabilire se le istituzioni potessero spingersi fino a valutare il pregiudizio rispetto all'insieme della produzione comunitaria di fotocopiatrici, dal modello personale alla categoria 5, si può anzitutto ricordare che le quote di mercato costituiscono soltanto uno dei fattori economici da prendere in considerazione per misurare l'impatto delle importazioni oggetto di dumping sulla produzione in questione nella Comunità. Inoltre, l'elenco degli elementi economici che figura nell'art. 4, n. 2, lett. c), del regolamento di base ha valore semplicemente indicativo, cosicché le istituzioni possono non prenderli tutti in considerazione in ogni signolo caso (v. fra l'altro, in tal senso, la summenzionata sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, punto 56 della motivazione). Infine, l'impatto che le importazioni hanno avuto sugli elementi economici in questione costituisce, a sua volta, soltanto uno dei fattori da prendere in considerazione per la determinazione del pregiudizio, oltre al volume e ai prezzi delle importazioni (v., in tal senso, sentenza 5 ottobre 1988, Technointorg/Commissione e Consiglio, cause 294/86 e 77/87, Racc. pag. 6077, punto 41 della motivazione). Ne consegue, in primo luogo, che anche errori nella valutazione delle quote di mercato non portano necessariamente ad una diversa valutazione globale del pregiudizio e, in secondo luogo, che anche un aumento delle quote di mercato dei produttori della Comunità non esclude necessariamente la constatazione di un pregiudizio.

59. Si deve poi osservare che il Consiglio non ha mai sostenuto che *tutte* le fotocopiatrici siano « prodotti simili ». La Commissione aveva avuto cura di sottolineare espressamente questo fatto ovvio, al punto 38 del preambolo del regolamento provvisorio, aggiungendo, a mo' di esempio, che « le fotocopiatrici personali e le macchine per grandi volumi controllate da un operatore evidentemente non sono simili ».

Ma, se è vero che non tutte le fotocopiatrici sono « prodotti simili », tali si possono tuttavia considerare « almeno » le fotocopiatrici appartenenti a categorie contigue. È quanto il Consiglio conferma nel punto 31 del preambolo del regolamento impugnato.

60. Le considerazioni su cui il Consiglio ha basato questa conclusione, e che sono riportate nel punto 30 del preambolo del regolamento impugnato, mi sembrano perfettamente valide e non sono certo viziate da errore manifesto. Nella loro valutazione dei fatti, le istituzioni si sono d'altronde fondate sui lavori degli istituti indipendenti di ricerca e di studio Dataquest e Info-Markt, dai quali risulta, in primo luogo, che non vi

sono confini netti, chiaramente stabiliti, fra le varie categorie, che talvolta si sovrappongono, poiché talune fotocopiatrici possono essere classificate in categorie diverse se si tiene conto di certe loro caratteristiche e di certi dati tecnici, e che, in secondo luogo, che le macchine di categorie contigue sono effettivamente in concorrenza.

61. Anche se talune fotocopiatrici appartenenti a diverse categorie, o addirittura alla stessa categoria, possono quindi differire, in particolare per quanto riguarda la velocità di copiatura, ciò non toglie, infatti, ch'esse abbiano funzioni identiche e rispondano fondamentalmente alle stesse esigenze. Basta a provarlo la constatazione, di per sé non contestata dalla ricorrente (v. punto 162 della replica), che la scelta del cliente è spesso condizionata dal fatto ch'egli desideri centralizzare o decentrare i servizi di fotocopia, cioè installare una sola fotocopiatrice per grandi volumi o più d'una per bassi volumi. Affermando che

« in grandissima parte, il successo giapponese è derivato dallo sviluppo di parti del mercato che erano state ampiamente ignorate da altre imprese » (punto 44 del ricorso),

la Canon riconosce del resto implicitamente che lo sviluppo di determinate categorie di prodotti può essere realizzato a danno di altre categorie, non foss'altro che privando queste ultime degli sbocchi che altrimenti avrebbero potuto avere.

62. Ciò vale anche per la fotocopiatrice personale e per le macchine della categooria 1, cosicché a torto la Canon sostiene che, lanciando il modello personale da lei ideato, essa avrebbe creato un mercato nuovo. Com'è stato giustamente sottolineato dal Consiglio, la Canon ha tutt'al più ampliato il mercato esistente delle fotocopiatrici e suscitato un'accresciuta domanda di modelli per bassi volumi. D'altro canto, secondo le cifre fornite dalla Canon, la quota di mercato delle reclamanti nella categoria delle copiatrici personali sarebbe passata soltanto dallo 0 allo 0,8%, di guisa che non si può escludere che, in questa singola categoria, l'eventuale pregiudizio sia consistito nel fatto che lo sviluppo di una produzione comunitaria sia stato notevolmente ritardato.

63. Stando così le cose, mi sembra che il Consiglio potesse legittimamente concludere che

« le copiatrici di categorie contigue presentano caratteristiche *sufficientemente analoghe* per essere considerate " prodotti simili " nell'ambito della presente procedura » (punto 31 del preambolo del regolamento impugnato).

Il mezzo basato sull'inesatta valutazione del pregiudizio non può quindi essere accolto.

E — Sulla violazione di forme sostanziali

64. A mio avviso, il mezzo relativo all'insufficienza di motivazione non è fondato, per nessuno dei tre punti fatti valere dalla Canon.

65. La Canon sostiene, in primo luogo, che le istituzioni, per poter determinare il valore normale in forza dell'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento di base, avrebbero dovuto constatare espressamente che i prezzi utilizzati erano « comparabili » a quelli presi in

considerazione per il calcolo dei prezzi all'esportazione.

66. In proposito si deve precisare che, benché la motivazione prescritta dall'art. 190 del trattato debba indicare, in modo chiaro e inequivoco, l'iter logico seguito dall'autorità comunitaria che ha adottato l'atto impugnato, in modo da consentire agli interessati di conoscere le ragioni del provvedimento adottato ai fini della tutela dei loro diritti, e alla Corte di esercitare il suo controllo (v., fra l'altro, sentenza 7 maggio 1987, Minebea/Consiglio, sopra menzionata, punto 23 della motivazione),

« non si può tuttavia esigere che la motivazione dei regolamenti specifichi i vari elementi di fatto o di diritto, talvolta molto numerosi e complessi, che costituiscono oggetto dei regolamenti, qualora questi siano in armonia con il contesto normativo di cui fanno parte » (v., in particolare, sentenza 2 maggio 1990, SCARPE, punto 27 della motivazione, causa C-27/89, Racc. pag. I-1701).

D'altra parte, secondo la giurisprudenza della Corte,

« la motivazione d'un atto normativo può risultare non soltanto dal suo testo, ma altresì dall'insieme delle norme giuridiche che disciplinano la materia in questione » (v. sentenza 23 febbraio 1978, An Board Bainne, punto 36 della motivazione, causa 92/77, Racc. pag. 497).

67. Ora, da un raffronto fra i punti 5 e 6 del preambolo del regolamento definitivo, che rinviano ai corrispondenti punti del preambolo del regolamento provvisorio, da un lato, e i successivi punti del capitolo relativo al valore normale, dall'altro, risulta che questo valore è stato talvolta determinato ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), talvolta costruito ai sensi del n. 3, lett. b). In un siffatto contesto, il punto 7, primo capoverso, del preambolo del regolamento provvisorio, espressamente confermato dal punto 6 del preambolo del regolamento definitivo, mi sembra sufficientemente chiaro ed esplicito per far comprendere in qual modo le istituzioni abbiano applicato l'art. 2, n. 3, lett. a). Esso ha infatti il seguente tenore:

« Benché alcuni esportatori avessero sostenuto il contrario, la Commissione non ritiene opportuno tener conto di eventuali prezzi praticati tra aziende collegate oppure filiali di uno stesso gruppo per determinare il valore normale in base ai prezzi praticati sul mercato interno, in quanto tali prezzi non sono pagati o pagabili nel corso di normali operazioni commerciali per il prodotto simile. Per determinare il valore normale sono stati quindi impiegati unicamente i prezzi praticati nei confronti di acquirenti indipendenti. »

68. Poiché, d'altra parte, nei casi in cui una consociata dell'esportatore è intervenuta nella vendita sul mercato comunitario, per calcolare il prezzo all'esportazione sono stati usati anche i prezzi praticati al primo acquirente indipendente, in quanto i prezzi vigenti fra l'esportatore in Giappone e la sua consociata nella Comunità erano stati considerati prezzi di trasferimento inattendibili (v. punti 15 e 16 del preambolo del regolamento definitivo), ad un'attenta lettura si poteva certamente comprendere che, servendosi dei prezzi praticati nei confronti di acquirenti indipendenti per determinare il valore normale, il Consiglio intendeva soddisfare l'esigenza di comparabilità posta dall'art. 2, n. 3, lett. a). La Canon, in ogni

caso, lo ha ben capito ed ha dedotto, come primo motivo di merito a sostegno del ricorso, il fatto che a torto il Consiglio di sarebbe basato sull'art. 2, n. 3, lett. a), per determinare il valore normale. Essa ha così dimostrato di essere perfettamente in grado di tutelare i propri diritti, tanto più che la posizione del Consiglio non faceva che confermare quella della Commissione, ch'essa ha potuto conoscere nel corso del procedimento antidumping.

69. In secondo luogo, la ricorrente lamenta che le istituzioni abbiano rifiutato di esaminare gli elementi di prova dinanzi ad esse prodotti in merito alle funzioni della CSC, dai quali risultava in particolare che questa non è unicamente un organismo per le vendite delle fotocopiatrici Canon.

70. Ora, dalle osservazioni da me fatte nel contesto del primo mezzo dedotto dalla Canon risulta che, nell'ipotesi di una ripartizione delle attività di produzione e di vendita tra due imprese giuridicamente distinte, ma economicamente collegate, è legittimo servirsi, al fine di determinare il valore normale, dei prezzi praticati dall'organismo di vendita nei confronti dei primi acquirenti indipendenti. Perciò, dal momento che ha potuto rendersi conto del fatto che la CSC svolgeva, per le fotocopiatrici Canon, le funzioni che sono normalmente quelle di un organismo di vendita, il Consiglio non era più tenuto a verificare gli elementi di prova relativi ad altre funzioni della CSC. Il Consiglio non ha mai negato, del resto, che la CSC svolgesse effettivamente tali altre funzioni.

71. Per quanto riguarda, in terzo luogo, la motivazione del rifiuto di considerare determinate spese come direttamente collegate alle vendite, basta rinviare al punto 26 del preambolo del regolamento provvisorio, confermato dal punto 20 del preambolo del regolamento impugnato. Le istituzioni vi indicano espressamente che, per considerare « differenze in diretto rapporto con le vendite in questione », ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento di base, eventuali differenze nelle condizioni di vendita, dev'essere accertato se i relativi costi siano « strettamente necessari per soddisfare le condizioni dei contratti in esame » e siano « in rapporto diretto funzionale con le vendite », vale a dire che vengano « sostenuti in quanto viene effettuata una determinata vendita ». Esse aggiungono che « in linea di massima, le spese generali, ovunque si manifestino, non hanno una tale diretta correlazione e non sono pertanto ammissibili » ai fini dell'adeguamento e che, nella fattispecie, « non si ravvisa il motivo di deviare da questo principio ». Per quanto riguarda più particolarmente gli sconti per ritiro dell'usato, ricordo che il Consiglio ha esposto in modo molto dettagliato la posizione delle istituzioni, nei punti 13 e 14 del preambolo del regolamento impugnato.

72. Non si può quindi ritenere che le istituzioni non abbiano chiarito che cosa esse intendano per « spese in diretto rapporto » con le vendite, o non abbiano indicato i motivi che le hanno indotte a rifiutare adeguamenti per vari tipi di spese fatte valere dalla ricorrente. La questione di stabilire se la loro interpretazione sia corretta e se, quindi, esse potessero a giusto titolo rifiutare gli adeguamenti che erano stati richiesti rientra nel terzo motivo di ricorso, già esaminato, relativo all'applicazione dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento di base.

73. Per completezza, aggiungerò che la pretesa contraddizione relativa al prezzo all'esportazione usato per le vendite della Ca-

non alle OEM, criticata dalla ricorrente alla fine della sua memoria di replica, si basa su un malinteso di cui è vittima la Canon. Questa non sostiene che dai punti 16 e 92 del preambolo del regolamento impugnato risulti che, per dette vendite, il prezzo all'esportazione era il prezzo praticato ai clienti OEM, in contrasto con quanto il Consiglio ha affermato nel corso del procedimento dinanzi alla Corte, e cioè ch'esso aveva applicato l'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base per tutte le vendite effettuate dalla Canon alle OEM nella Comunità.

74. La seconda frase del punto 16 del preambolo del regolamento impugnato indica quanto segue:

« Per quanto riguarda le vendite alle OEM esaminate nel paragrafo 18 del regolamento [provvisorio], il Consiglio conferma le conclusioni della Commissione, secondo le quali i prezzi all'esportazione in queste circostanze dovrebbero essere adeguatamente modificati per tener conto della funzione svolta dalla consociata dell'esportatore nelle transazioni in esame ».

Poco prima, sia nel punto 15 sia all'inizio del punto 16 del preambolo, il Consiglio aveva spiegato perché e come esso aveva applicato l'art. 2, n. 8, lett. b), alle vendite nell'ambito della Comunità nelle quali fossero intervenute consociate degli esportatori. In particolare, esso aveva ritenuto che il prezzo corrisposto tra l'esportatore in Giappone e la sua consociata nella Comunità, che era il prezzo pagato all'esportazione e che avrebbe dovuto servire come prezzo all'esportazione ai sensi della normativa antidumping, era un prezzo di trasferimento inattendibile, cosicché il prezzo all'esportazione avrebbe dovuto essere costruito in base al prezzo di rivendita al primo acquirente indipendente. In questo contesto, l'espressione « prezzi all'esportazione » che figura al punto 16, seconda frase, del preambolo non può riferirsi ad altro che al suddetto prezzo di rivendita utilizzato per costruire il prezzo all'esportazione. Sono questi prezzi di rivendita che sono stati « adeguatamente modificati per tener conto della funzione svolta dalla consociata dell'esportatore nelle transazioni in esame », cioè nelle vendite alle OEM. Del resto, come abbiamo visto, nella summenzionata sentenza 14 marzo 1990, Gestetner/Consiglio e Commissione, la Corte ha ritenuto legittima l'applicazione dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base alle vendite alle OEM.

75. Quanto al passo in cui, al punto 92 del preambolo del regolamento impugnato, si dispone che

« il prezzo pagato all'esportazione nella Comunità corrisponde al prezzo corrisposto dalla OEM al produttore giapponese »,

anch'esso deve esser letto nel contesto che gli è proprio, e cioè quello del problema generale di stabilire se le OEM potessero essere trattate come esportatori per i quali si dovessero calcolare separati margini di dumping. Ciò non pregiudica assolutamente, pertanto, il modo in cui il prezzo all'esportazione dev'essere determinato in un caso concreto. Nulla indica, d'altra parte, che nell'ipotesi in cui le consociate degli esportatori non fossero intervenute nelle vendite alle OEM nella Comunità, le istituzioni non avrebbero assunto come prezzo all'esportazione il « prezzo corrisposto dalla OEM al produttore giapponese ».

Conclusione

76. Poiché, quindi, nessuno dei mezzi dedotti dalla ricorrente può essere accolto, propongo alla Corte di respingere il ricorso e di porre le spese, comprese quelle d'intervento, a carico della Canon.