RELAZIONE D'UDIENZA
presentata nella causa C-178/87 *

Indice

I — Attività della ricorrente I-1581

II — Antefatti e procedimento I-1582

A — Gli antefatti I-1582

B — La fase scritta del procedimento e le conclusioni delle parti I-1582

III — Mezzi e argomenti delle parti I-1584

III.1 — Sulla ricevibilità I-1584

III.2 — Nel merito I-1584

A — Sulla determinazione del valore normale I-1584

B — Sul confronto I-1596

C — Sul calcolo del margine di dumping I-1599

IV — Risposta del Consiglio al quesito formulato dalla Corte I-1602

I — Attività della ricorrente

La ricorrente, Minolta Camera Co. Ltd (in prosieguo: la « Minolta »), è una società giapponese che produce macchine fotografiche ed attrezzature per ufficio, ivi compresi apparecchi di fotocopia a carta comune (in prosieguo: le « fotocopiatrici »).

In Giappone, la Minolta vende le proprie fotocopiatrici soltanto tramite la Minolta Business Equipment Trading Ltd (in prosieguo: la « MJS »), un'affiliata ch'essa con-

* Lingua processuale: l'inglese.

trolla al 100%. La MJS ha succursali in tutto il Giappone e vende a concessionari e ad utilizzatori finali.

Nella Comunità, la Minolta vende esclusivamente alla Minolta Camera Handelsgesellschaft mbH (in prosieguo: la « Minolta Germania »), che è il suo distributore per la Germania e che ha funzioni analoghe a quelle svolte dalla MJS in Giappone, in quanto vende sia a clienti indipendenti sia ai distributori nazionali negli altri Stati membri. I distributori nel Regno Unito, in Francia e nel Belgio sono affiliate della Minolta, da questa pienamente controllate.

II — Antefatti e procedimento

A — *Gli antefatti*

Nel luglio 1985 il Comitato europeo dei produttori di apparecchi di fotocopia (CECOM) depositava presso la Commissione una denuncia secondo cui le importazioni di talune fotocopiatrici originarie del Giappone erano oggetto di pratiche di dumping e arrecavano pregiudizio all'industria comunitaria.

Il procedimento antidumping avviato dalla Commissione in base al 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 (GU L 201, pag. 1), portava all'istituzione, mediante il regolamento (CEE) della Commissione 21 agosto 1986, n. 2640 (GU L 239, pag. 5), di un dazio antidumping provvisorio del 15,8% sulle fotocopiatrici esportate dalla Minolta.

Dopo l'adozione del suddetto regolamento, nel quale la Commissione aveva valutato al 29,3% il margine di dumping che sarebbe stato praticato dalla Minolta, quest'ultima inviava alla Commissione, il 10 ottobre 1986, una memoria dettagliata e motivata, che confermava i punti già evocati nelle sue osservazioni del 10 luglio 1986 e denunciava l'illegittimità dei metodi usati dalla Commissione nel determinare il margine di dumping. Questa memoria restava senza risposta.

Da parte sua la Commissione faceva conoscere, il 10 novembre 1986, come avrebbe definitivamente stabilito il margine di dumping per la Minolta. Questo margine veniva aumentato dal 29,3% al 35%. Nelle osservazioni presentate il 21 novembre 1986, ed alle quali la Commissione non rispondeva, la Minolta faceva valere l'illegittimità del metodo usato dalla Commissione per determinare l'equo profitto incluso nel calcolo del valore normale delle fotocopiatrici prodotte dalla Minolta.

Il 23 febbraio 1987 il Consiglio adottava, su proposta della Commissione, il regolamento (CEE) n. 535/87 (GU L 54, pag. 12; in prosieguo: il « regolamento impugnato »), che istituiva un dazio antidumping definitivo del 20% sulle esportazioni della Minolta. Secondo questo regolamento, il margine di dumping, per la Minolta, ammontava al 35%.

B — *La fase scritta del procedimento e le conclusioni delle parti*

Il ricorso della Minolta è stato registrato nella cancelleria della Corte il 10 giugno 1987.

Con ordinanze in data 3 febbraio 1988, la Corte ha autorizzato la Commissione ed il CECOM ad intervenire a sostegno delle conclusioni del convenuto.

La fase scritta del procedimento si è svolta ritualmente. Su relazione del giudice relatore, sentito l'avvocato generale, la Corte ha deciso, in forza dell'art. 95, n. 1, del regolamento di procedura, di rimettere la causa alla Quinta Sezione e di passare alla fase orale senza procedere ad istruttoria. Il Consiglio è stato invitato a rispondere per iscritto ad un quesito; esso ha ottemperato a tale invito entro i termini stabiliti.

La *ricorrente* chiede che la Corte voglia:

— annullare il regolamento del Consiglio n. 535/87, nella parte in cui riguarda la ricorrente per i seguenti motivi:

— violazione dell'art. 2, nn. 2, 3, 9, 10 e 13, del regolamento del Consiglio n. 2176/84;

— violazione dell'art. VI, nn. 1 e 2, del GATT e degli artt. 1 e 2 del codice antidumping del 1979;

— violazione dei principi di proporzionalità, legittimo affidamento, uguaglianza e contraddittorio;

— abuso di potere;

— difetto di motivazione;

— inoltre, in subordine, annullare detto regolamento nella parte in cui istituisce un dazio antidumping definitivo del 20% sulle fotocopiatrici a carta comune originarie del Giappone, prodotte ed esportate dalla ricorrente;

— in ulteriore subordine, annullare detto regolamento nella parte in cui dispone la riscossione definitiva degli importi vincolati come dazio antidumping provvisorio per le fotocopiatrici a carta comune prodotte dalla ricorrente ed esportate nella Comunità;

— in ogni caso, porre le spese a carico del Consiglio;

— adottare ogni altro opportuno provvedimento.

Il *Consiglio* chiede che la Corte voglia:

— respingere il ricorso;

— porre le spese a carico della ricorrente.

Il *CECOM*, interveniente, chiede che la Corte voglia:

— respingere il ricorso;

— condannare la Minolta alle spese, comprese quelle sostenute dal CECOM per l'intervento.

III — Mezzi e argomenti delle parti

III.1 — *Sulla ricevibilità*

La *Minolta* fa valere che, secondo la costante giurisprudenza della Corte, il ricorso è ricevibile in base all'art. 173, secondo comma, del trattato CEE.

Il *Consiglio* non solleva obiezioni quanto alla ricevibilità del ricorso, eccettuata la domanda della Minolta intesa ad ottenere che, nel dispositivo della sentenza, il regolamento impugnato venga annullato per motivi specifici. A suo avviso, questa domanda dovrebbe essere dichiarata irricevibile.

III.2 — *Nel merito*

A — Sulla determinazione del valore normale

La *Minolta* contesta il modo in cui è stato costruito il valore normale, in quanto il Consiglio avrebbe incluso in questo valore: a) le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali (spese VAG) delle sue affiliate di vendita; b) un margine di profitto del 14,6%; c) il valore di taluni sconti concessi dalle affiliate giapponesi ai loro clienti.

Per quanto riguarda l'*inclusione delle spese VAG* delle sue affiliate di vendita, la Minolta sostiene che tale inclusione ha portato ad un valore normale costruito corrispondente ad uno stadio successivo a quello dell'uscita dalla fabbrica, mentre il prezzo all'esportazione è stato costruito in base all'art. 2, n. 8, del regolamento n. 2176/84, partendo dai prezzi di vendita delle affiliate dirette e indirette nella Comunità, prezzi dai quali il Consiglio ha detratto tutte le spese di dette affiliate in rapporto con le vendite in questione. Ne consegue che si è calcolato il prezzo all'esportazione nello stadio dell'uscita dalla fabbrica, mentre il valore normale è stato calcolato, in pratica, nello stadio del commercio al dettaglio.

La Minolta fa valere che l'argomento delle istituzioni secondo cui era necessario aggiungere ai costi di produzione un equo importo per le spese di vendita, le spese amministrative e altre spese generali (nonché gli utili), onde consentire che il valore normale venisse determinato come se vi fossero state vendite sul mercato interno, non risponde allo scopo della determinazione del valore normale. Quest'ultimo dev'essere calcolato a partire dal costo di produzione, aggiungendo i costi e il profitto necessari per stabilire il valore delle merci all'uscita dalla fabbrica (o in qualsiasi altro stadio commerciale pertinente) e per consentire un « valido confronto » con il prezzo all'esportazione.

Secondo la Minolta, per costruire il valore normale in conformità all'art. 2, n. 3, lett.

b), ii), si deve tener conto di un equo importo per le spese VAG. Tuttavia, questo importo dev'essere calcolato in modo che il valore normale costruito corrisponda allo stadio dell'uscita dalla fabbrica.

La Minolta fa valere che il metodo adottato dalle istituzioni ha portato ad accertare un margine di dumping del tutto avulso dalla realtà. A suo dire, infatti, dopo gli adeguamenti per tener conto delle spese di trasporto, il prezzo medio, nella Comunità, dei sei modelli scelti dalla Commissione supera il prezzo medio di questi modelli in Giappone del 30,45%; lo scarto è del 33,45% se si tiene conto di tutti i modelli (com'è dimostrato dalle tabelle I e II del fascicolo riservato contenente le tabelle e versato agli atti, in cui i dati relativi ai prezzi e ai costi sono quelli che sono stati verificati dalla Commissione). Com'è illustrato dalla tabella III, anche se il confronto viene effettuato tra il prezzo medio nella Comunità ed il prezzo medio che la Minolta dovrebbe ottenere in Giappone per coprire tutti i suoi costi (di produzione e VAG) e realizzare un profitto del 14,6%, i prezzi comunitari sono sempre più elevati dei prezzi giapponesi. Dalla suddetta tabella emerge che il prezzo medio dei sei modelli scelti dalla Commissione è dell'11,74% più elevato nella Comunità che in Giappone, anche se i prezzi giapponesi sono adeguati per evitare perdite e per dare un profitto del 14,6%. La stessa cosa si constata nel caso in cui venga effettuato un ulteriore adeguamento per le spese di trasporto verso la Comunità: in tal caso, i prezzi comunitari superano quelli giapponesi del 4,08%.

Inoltre, secondo la Minolta, poiché il confronto tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione non è valido, sono stati violati l'art. VI del GATT e gli artt. 1 e 2 del codice antidumping del 1979, ed essa può far valere la violazione di dette norme come motivo di annullamento del regolamento controverso. A suo avviso, infatti, poiché l'art. 173 del Trattato non esige, per quanto riguarda i ricorsi proposti dagli Stati membri, dal Consiglio e dalla Commissione, che la norma giuridica, relativa all'applicazione del Trattato, alla quale si è contravvenuto abbia efficacia diretta, e poiché alle persone fisiche o giuridiche spettano i medesimi diritti in forza del secondo comma dello stesso articolo, neppure la Minolta dev'essere soggetta ad una siffatta condizione.

La Minolta sostiene che, anche se la nozione di efficacia diretta dovesse applicarsi nella fattispecie, l'art. VI del GATT e gli artt. 1 e 2 del codice antidumping del 1979 risponderebbero ai requisiti necessari: l'applicazione del GATT e del codice antidumping del 1979 nella Comunità non dipende da altri provvedimenti adottati dalla Comunità o dalle autorità nazionali e le suddette norme sono chiare e precise.

Qualora la Corte dovesse ritenere che il GATT e il codice antidumping del 1979 non influiscono sulla validità del regolamento impugnato, questo dovrebbe comunque essere interpretato in conformità al GATT e al codice.

In proposito, la Minolta sottolinea in particolare l'obbligo di procedere ad un equo confronto, qual è previsto nel codice antidumping del 1979: si devono, cioè, confrontare i prezzi nello stesso stadio commerciale paragonando prezzi negoziati in date il più possibile ravvicinate e tenendo debitamente conto di tutte le differenze che possano incidere sulla loro comparabilità. Per quanto riguarda lo stadio commerciale, il codice

antidumping del 1979 suggerisce di scegliere lo stadio dell'uscita dalla fabbrica, che è costituito, secondo la Minolta, dallo stadio nel quale il produttore mette a disposizione la merce per il carico, nel proprio stabilimento. Secondo le norme internazionali per l'interpretazione delle clausole commerciali (Incoterms), l'espressione « franco stabilimento » significa che l'unica responsabilità del venditore è quella di mettere la merce a disposizione dell'acquirente nel proprio stabilimento, mentre non è responsabile del carico della merce sul veicolo fornito dall'acquirente, e che quest'ultimo sostiene le spese e sopporta i rischi connessi al trasporto della merce da questo punto al luogo di destinazione. È chiaro, perciò, che la clausola « uscita dalla fabbrica » o « franco stabilimento » indica che i costi sono inclusi nel prezzo pagato dall'acquirente al venditore. Le espressioni « stesso stadio commerciale » e « stadio dell'uscita dalla fabbrica » si riferiscono ai prezzi. Il Consiglio ha quindi adottato un criterio sbagliato per stabilire se i prezzi che aveva costruito si collocassero nello stesso stadio commerciale, quando si è riferito agli acquirenti che li pagano.

Non avendo rispettato la condizione fondamentale del valido confronto, stabilita dal GATT, dal codice antidumping del 1979 e dal regolamento n. 2176/84, il Consiglio ha abusato dei poteri che gli sono stati attribuiti da questo regolamento, poiché ha constatato un margine di dumping del 35% nonostante il fatto accertato che i prezzi della Minolta nella Comunità sono molto più elevati dei suoi prezzi in Giappone. Il Consiglio ha tradito il legittimo affidamento degli operatori economici che effettuano operazioni commerciali con la Comunità e nell'ambito di questa, i quali si aspettano che le regole convenute sul piano internazionale siano equamente applicate dalle autorità comunitarie, in conformità al GATT e al codice antidumping del 1979. Inoltre la Minolta considera che, accusandola di praticare un dumping del 35% e imponendole un dazio del 20%, mentre da un valido confronto risulta ch'essa non pratica alcun dumping, il Consiglio le ha imposto un onere eccessivo rispetto allo scopo del regolamento n. 2176/84 e ha quindi violato il principio di proporzionalità. La Minolta sostiene anche che il Consiglio ha violato il principio di uguaglianza, in quanto ha considerato trascurabile il dumping praticato da un altro produttore la cui situazione era analoga a quella della Minolta, ma che vendeva a clienti indipendenti.

Agendo nel modo da essa criticato, il Consiglio avrebbe così violato le disposizioni dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), e n. 9, del regolamento n. 2176/84, le quali esigono che il confronto tra il prezzo all'esportazione e il valore normale sia un confronto valido e, in particolare, ch'esso venga stabilito nello stesso stadio commerciale.

Per quanto concerne il *profitto incluso dal Consiglio nel valore normale*, la Minolta ritiene ch'esso sia troppo elevato, poiché il Consiglio non ha preso in considerazione:

a) il profitto medio realizzato su tutti i modelli pertinenti venduti sul mercato giapponese;

b) il fatturato relativo ai modelli non redditizi venduti sul mercato interno;

c) il profitto nello stadio dell'uscita dalla fabbrica.

a) Secondo la Minolta, se ritiene che sulle fotocopiatrici venga abitualmente realizzato un profitto, il Consiglio non può non tener conto degli apparecchi che, durante un determinato periodo, sono stati venduti in perdita, né considerare il profitto realizzato sulle restanti vendite come il profitto normale e applicarlo a tutti i modelli della Minolta. Se invece ritiene che sulle fotocopiatrici non venga normalmente realizzato un profitto, esso dovrà determinare questo elemento su qualsiasi base equa, mediante le informazioni disponibili.

In entrambi i casi, il profitto dovrà essere equo e tener conto:

i) dell'utile effettivo realizzato sulle fotocopiatrici nel mercato interno;

ii) delle fluttuazioni della redditività di tali macchine nel tempo;

iii) della necessità di produrre una gamma di fotocopiatrici che risponda alle esigenze del consumatore.

i) Qualora determinate fotocopiatrici venissero vendute in perdita ed altre con un notevole margine di utile, solo un profitto accertato tenendo conto non soltanto delle vendite redditizie, ma anche di quelle effettuate in perdita, darebbe un'idea esatta degli utili effettivi realizzati sulle fotocopiatrici in Giappone. In proposito la Minolta adduce due esempi, per dimostrare che l'impostazione seguita dal Consiglio, consistente nell'ignorare le vendite in perdita, non è corretta.

Primo esempio

Profitti/perdite

Modello	Totale vendite per impresa	Impresa A	Impresa B	Impresa C
Uno	100	-2%	-2%	-30%
Due	100	-2%	-2%	-5%
Tre	100	-2%	+10%	+60%
Profitto che verrebbe aggiunto dal Consiglio		35%	10%	60%
Profitto medio ponderato per ciascuna impresa		n. d.	2%	8,3%
Profitto medio ponderato per tutte le imprese		2,8%		

Secondo la ricorrente, da questa tabella risulta che il profitto che verrebbe aggiunto dal Consiglio, in base al metodo da essa criticato, non è equo.

Secondo esempio. Alfa e Beta hanno conseguito ciascuna un profitto del 10% sul mercato giapponese, sulla rispettiva gamma di 10 modelli. Il profitto realizzato sui modelli Alfa varia dal 5% per un modello al 15% per un altro modello, mentre quello realizzato da Beta varia da meno del 10% a più del 30%. Secondo la Minolta, i profitti conseguiti dalle due imprese sono identici, e identico è il profitto che dovrebbe essere considerato come realizzato normalmente. Invece, sempre secondo la Minolta, il Consiglio avrebbe ritenuto che il profitto realizzato da Beta è più elevato di quello realizzato da Alfa, perché non avrebbe tenuto conto delle vendite dei modelli Beta che hanno registrato una perdita nel periodo considerato.

ii) Date le variazioni della redditività, nel tempo, dei diversi modelli, la Minolta ritiene che, per accertare il profitto durante un determinato periodo (periodo di riferimento), si debba prendere in considerazione il profitto medio realizzato su tutti i modelli di varia età, venduti nel corso di detto periodo, profitto che potrà quindi essere applicato a tutti i modelli venduti nello stesso periodo. Il Consiglio, invece, avrebbe preso in considerazione solo alcuni modelli venduti durante il periodo di riferimento ed avrebbe applicato il profitto che ne risultava ad un'intera serie di modelli della Minolta, senza tener conto della loro età e della loro redditività.

iii) Infine, dato che i produttori giapponesi devono produrre una gamma completa di fotocopiatrici, il profitto normale sarà necessariamente quello realizzato sull'intera gamma, e non semplicemente sui modelli che sono venduti globalmente con profitto in un determinato periodo.

b) Secondo la Minolta, il profitto stabilito dal Consiglio non è equo anche perché non tiene conto del fatturato relativo ai modelli non redditizi venduti sul mercato interno. Se il Consiglio dovesse prendere in considerazione soltanto il profitto realizzato sui modelli redditizi, questo profitto dovrebbe essere espresso in percentuale del fatturato tanto dei modelli redditizi quanto di quelli che non lo sono. La Minolta sostiene che, nell'accertare il margine di dumping nel presente procedimento, il Consiglio, dopo aver a torto calcolato l'importo del dumping unicamente sul prezzo praticato nelle vendite effettuate in dumping, lo ha poi espresso come percentuale del valore cif di tutte le vendite, indipendentemente dal fatto che queste abbiano o meno costituito oggetto di dumping.

In proposito, la Minolta dà il seguente esempio:

Modello	Profitto/ Perdita	Fatturato
A	10%	100
B	10%	100
C	-10%	100
		300

i) È chiaro che, in questa ipotesi, il profitto medio è del 3,3%,

$$\text{cioè} \quad \frac{10 + 10 - 10}{300} = 3{,}3\%.$$

È questo il profitto normale, e nessun equo margine di profitto può superare questa percentuale.

ii) Il metodo del Consiglio porterebbe ad un profitto del 10%, in quanto non terrebbe conto delle vendite del modello C:

$$\text{cioè} \quad \frac{20}{200} = 10\%.$$

iii) Qualora (a torto) il Consiglio non tenesse conto delle perdite sui modelli C e prendesse in considerazione solo il profitto del 20% sui modelli A e B, questo profitto dovrebbe essere espresso in percentuale del fatturato totale:

$$\text{cioè} \quad \frac{20}{300} = 6{,}7\%.$$

c) La Minolta sostiene infine che il Consiglio non ha calcolato il profitto nello stadio dell'uscita dalla fabbrica. In primo luogo, poiché, secondo i dati forniti dalla Rank Xerox, un profitto del 16% conseguito da un produttore integrato in un gruppo su un determinato mercato equivale ad un profitto del 5% per un produttore isolato su tale mercato, la Minolta fa valere che, se un profitto del 14,6% corrispondeva ad un equo calcolo del profitto normalmente realizzato sul mercato giapponese da produttori di fotocopiatrici integrati in un gruppo, il Consiglio avrebbe dovuto assumere come profitto normalmente realizzato nello stadio dell'uscita dalla fabbrica un profitto leggermente inferiore al 5%. D'altra parte, secondo la Minolta, il tasso del 5% è quello su cui si è basata la Commissione nella riunione d'informazione del 30 giugno 1986 e corrisponde al profitto che il Consiglio ha ritenuto realistico per le vendite effettuate dalla Minolta nella Comunità. Esso è lievemente superiore a quello del 4%, che il Consiglio ha accertato essere il profitto realizzato dalle reclamanti sul mercato comunitario più redditizio. In secondo luogo, il Consiglio non avrebbe dovuto aggiungere questo margine di profitto alla somma dei costi di produzione della Minolta e di tutte le spese VAG, sia dell'impresa produttrice sia delle sue affiliate giapponesi, somma che supera il valore all'uscita dalla fabbrica.

Per quanto riguarda i pagamenti per ritiro dell'usato, la ricorrente rileva che il Consiglio ha maggiorato le spese VAG incluse nel valore normale costruito di un importo corrispondente al valore di taluni sconti concessi alla clientela dalle affiliate giapponesi della Minolta. A suo avviso, il Consiglio non dispone di alcun elemento di prova che possa giustificare questo aumento e, di conseguenza, le spese VAG incluse nel valore normale costruito che è servito di base per il calcolo del valore normale nel caso della ricorrente hanno superato l'« importo equo » previsto dall'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento n. 2176/84. In realtà, gli sconti in questione erano analoghi ad altri sconti concessi dalle affiliate giapponesi della Minolta, e né la MJS né alcun'altra impresa del gruppo Minolta ha mai accettato in permuta macchine usate. Infine, gli sconti di cui trattasi costituivano costi in diretto rapporto con le vendite considerate e non dovevano, perciò, essere inclusi nella costruzione del valore normale.

Al riguardo Minolta fa valere che, nel febbraio 1986, la Commissione ha proceduto ad una verifica, in Giappone, dei dati forniti dalla Minolta sui costi di produzione, sulle spese VAG, sui prezzi e su tutti gli sconti, per il periodo di riferimento. Soltanto dopo aver effettuato verifiche presso altri esportatori la Commissione avrebbe deciso di aggiungere alle spese VAG incluse nel valore normale costruito l'importo degli sconti concessi dalla MJS (corrispondenti ai numeri di codice 32 e 34 del sistema contabile informatizzato della Minolta), ch'essa supponeva essere sconti per ritiro dell'usato, analoghi a quelli di cui aveva accertato l'esistenza presso altri esportatori.

La Minolta sostiene che la Commissione non disponeva di copie dei documenti di cui i suoi agenti avrebbero preso visione in occasione della suddetta verifica, documenti da cui risulterebbe che i concessionari avevano chiesto alla Minolta di versare loro del danaro affinché potessero effettuare il ritiro di macchine usate. Essa non è stata nemmeno in grado di indicare con precisione detti documenti, né i casi di sconto per ritiro

dell'usato constatati dai suoi agenti. Inoltre, dagli appunti presi dagli avvocati della ricorrente nel corso della riunione di verifica, risulterebbe che lo sconto di cui al codice 32 è uno sconto ordinario e che l'agente della Commissione non aveva espresso dubbi quanto al carattere degli sconti praticati dalla Minolta. Per contro, la Commissione avrebbe rifiutato di trasmettere alla Minolta copia del resoconto della riunione di verifica, che, secondo la ricorrente, in realtà non è stato redatto. Infine, la MJS ha chiesto a revisori indipendenti di verificare i suoi conti per un periodo di vari anni e dalla perizia che è stata redatta risulta che la MJS non ha mai accettato in permuta apparecchi usati (allegato IV del ricorso).

La ricorrente sostiene pure che la Commissione non ha tenuto conto degli elementi di prova e delle dettagliate osservazioni ch'essa le aveva inviato il 10 ottobre 1986, le quali dimostrano come nessuna operazione di ritiro dell'usato era stata effettuata dalla Minolta e danno chiarimenti circa la vera natura e l'utilizzazione degli sconti in parola.

Secondo la Minolta, tutti gli sconti dei codici 32 e 34 sono sconti normali. Gli sconti del codice 32 non hanno mai avuto alcun rapporto con operazioni di ritiro dell'usato, come risulta dagli appunti presi durante la suddetta riunione di verifica e dalle spiegazioni che la Minolta ha fornito alla Commissione il 10 ottobre 1986 e che, in via riservata, saranno messe a disposizione della Corte e del Consiglio, se questi lo desiderassero. Quanto agli sconti del codice 34, essi sono stati previsti per rendere più agevoli, per i concessionari, operazioni con la clientela che implichino una permuta, ma, in realtà, dal 1983, questi sconti sono stati concessi indipendentemente dal fatto che, in pratica, fossero state realizzate operazioni di ritiro dell'usato.

Al fine di dimostrare che gli sconti di cui ai codici 32 e 34 sono diversi dagli sconti per il ritiro dell'usato ai quali il Consiglio si riferisce nel punto 13 del preambolo del regolamento impugnato, la Minolta fa valere inoltre, in primo luogo, che i clienti della MJS che fruiscono di questi sconti sono generalmente membri della « Minolta Society », la quale è un club che offre svariati vantaggi ai suoi membri ed è aperto ai concessionari importanti della MJS, e, in secondo luogo, che gli sconti sono concessi automaticamente a tutti i membri del club in base ad una tariffa uniforme. Ora, se detti sconti fossero legati al fatto che abbia luogo un'operazione implicante una permuta, il loro importo varierebbe da un'operazione all'altra, il che non è vero.

Secondo la Minolta, la concessione di uno sconto ha l'unico scopo di consentire alla MJS di effettuare ulteriori vendite ai suoi concessionari, aiutandoli a vendere in circostanze nelle quali essi potrebbero perdere un potenziale cliente. Per quanto riguarda il preteso vantaggio menzionato dal Consiglio, la Minolta afferma che, evidentemente, essa ne fruisce a prescindere dal fatto che essa stessa applichi o meno un sistema di ritiro dell'usato od offra sconti. Non vi sarebbe alcun nesso di causalità fra gli sconti della Minolta ed i pretesi vantaggi della mancanza di un mercato di seconda mano, per le fotocopiatrici, in Giappone.

Il Consiglio non avrebbe dovuto aggiungere alle spese VAG i costi equivalenti all'importo dei suddetti sconti, dato che, a parere dello stesso Consiglio, questi costi sono in rapporto diretto con le vendite considerate, ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84.

Il Consiglio afferma anzitutto, per quanto riguarda l'inclusione delle spese VAG nel

valore normale, che quest'ultimo è stato costruito in conformità all'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento n. 2176/84 (punto 8 e seguenti del preambolo del regolamento impugnato), dato che le vendite di fotocopiatrici da parte della Minolta in Giappone erano state effettuate in perdita. In questo valore normale, il Consiglio ha incluso le spese VAG inerenti alle operazioni delle affiliate di vendita della Minolta sul mercato interno, in quanto dette affiliate svolgevano le funzioni di un settore vendite della Minolta. In effetti, essendo sottoposte ad un comune controllo, le affiliate di vendita non devono essere trattate separatamente rispetto alla stessa Minolta. Così, tutte le spese normalmente sostenute dal gruppo Minolta nelle vendite sul mercato interno rientrano, secondo il Consiglio, nei limiti dell'« equo importo per le spese di vendita e di gestione, nonché per le altre spese generali » contemplato dall'art. 2, n. 3, lett. b), ii), e devono, quindi, essere incluse nel valore normale costruito. Poiché tutte le spese VAG del settore « esportazione » sono incluse nel prezzo all'esportazione, non sarebbe stato corretto tener conto, nella costruzione del valore normale, soltanto di una parte delle spese VAG inerenti alle vendite sul mercato interno.

Quanto all'argomento della Minolta secondo cui, per effetto dell'inclusione delle spese summenzionate, il valore normale sarebbe stato costruito in uno stadio commerciale diverso da quello dell'uscita dalla fabbrica, il Consiglio fa valere che la Minolta confonde certi aspetti della determinazione del valore normale e la questione del confronto tra questo valore ed il prezzo all'esportazione. Secondo il Consiglio, lo stadio commerciale è definito dalla categoria di acquirenti ai quali un'impresa vende i suoi prodotti, non già dalla natura degli elementi di costo compresi nel valore normale. In particolare, la definizione dello stadio commerciale data dalla Minolta non è esatta e gli Incoterms cui la Minolta si riferisce non sono di alcuna utilità per determinare lo stadio commerciale ai fini dei calcoli effettuati in un procedimento antidumping. Secondo il Consiglio, lo stadio commerciale va determinato esaminando a quale categoria di acquirenti corrisponde il prezzo praticato. Lo stadio dell'uscita dalla fabbrica è quello della vendita al primo acquirente indipendente nella catena di distribuzione. Infine, non è stato provato che, se la Minolta avesse venduto essa stessa ad acquirenti indipendenti, le condizioni sarebbero state talmente diverse che i prezzi praticati dalla Minolta e quelli praticati dalle imprese di vendita nei confronti dello stesso acquirente sarebbero stati differenti. Poiché il valore normale costruito viene determinato al posto del prezzo di vendita, normalmente esso si collocherà nello stesso stadio commerciale del valore normale ch'esso è destinato a sostituire.

Inoltre, l'argomento della Minolta relativo al « valido confronto » di cui all'art. 2, n. 9, del regolamento n. 2176/84 non può esser fatto valere per stabilire quale sia l'« equo importo » delle spese VAG da includere nel calcolo del valore normale, ma dev'essere esaminato nel contesto del confronto tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione.

Quanto alla pretesa violazione delle norme del GATT e del codice antidumping del 1979, il Consiglio sostiene che non vi è contrasto fra il regolamento impugnato e le suddette norme. A suo avviso, il regolamento n. 2176/84 definisce in modo abbastanza preciso come si deve procedere per stabilire un valido confronto, contemplando

adeguamenti, in particolare nel suo art. 2, nn. 9 e 10. Inoltre, le parti contraenti dispongono, in forza del codice antidumping, di un margine di discrezionalità quanto al modo in cui le disposizioni dello stesso vengono trasposte nella legislazione nazionale, e il codice non dà alcuna indicazione in merito a ciò che si debba intendere per « valido confronto ».

Il Consiglio sostiene inoltre che la Minolta non potrebbe far valere direttamente le disposizioni del GATT o del codice, neppure qualora il regolamento impugnato fosse in contrasto con questi accordi internazionali, e rinvia in proposito alla giurisprudenza della Corte, secondo la quale le norme dell'accordo generale, e in particolare il suo art. VI, non sono direttamente efficaci e non attribuiscono diritti ai singoli (sentenze 12 dicembre 1972, International Fruit Company, cause da 21/72 a 24/72, Racc. pag. 1219; 24 ottobre 1973, Schlüter, causa 9/73, Racc. pag. 1135; 16 marzo 1983, SIOT, causa 266/81, Racc. pag. 731; SPI e SAMI, cause da 267/81 a 269/81, Racc. pag. 801; Singer e Geigy, cause 290/81 e 291/81, Racc. pag. 847). Il Consiglio sostiene che lo stesso principio si applica al codice antidumping.

Il Consiglio osserva inoltre che, nella causa 240/84, Toyo/Consiglio, nella quale è stata emessa la sentenza 7 maggio 1987 (Racc. pag. 1809), la ricorrente aveva basato in larga misura la propria domanda su un presunto conflitto tra il regolamento antidumping da essa impugnato e le norme del GATT, e che la Corte si è limitata ad interpretare il regolamento di base anteriore al regolamento n. 2176/84, indicando in tal modo che non ci si poteva riferire all'art. VI del GATT o al codice.

Per quanto riguarda il preteso carattere non equo del margine di profitto incluso nel valore normale costruito, il Consiglio fa valere anzitutto che, nel calcolare il valore normale costruito per i modelli Minolta, le istituzioni hanno preso in considerazione il profitto medio — cioè l'importo eccedente i costi di produzione, ivi compreso un equo importo per le spese VAG — realizzato sui modelli venduti da tutti gli altri esportatori che effettuano vendite in Giappone. Per la determinazione di un equo profitto, esso ha tenuto conto dei circuiti di vendita in perdita quando, in complesso, il modello considerato era stato venduto con profitto e, di conseguenza, di numerose vendite isolate effettuate in perdita nel corso del periodo di riferimento. Nel punto 10 del preambolo del regolamento impugnato è descritto il metodo usato per il calcolo del margine di profitto, che era del 14,6%.

Secondo il Consiglio, dall'art. 2, n. 4, del regolamento n. 2176/84 risulta che, contrariamente a quanto sostiene la Minolta, si possono trascurare le vendite effettuate in perdita, e che non è necessario basare il valore normale su una media delle vendite effettuate a prezzi superiori e inferiori al costo di produzione. Benché, infatti, l'art. 2, n. 4, si applichi soltanto qualora non vengano realizzati profitti, tutti i metodi elencati in detta norma, per la determinazione del valore normale, sono basati su vendite, valori o prezzi che includono o possono includere un profitto.

Il Consiglio precisa al riguardo che, quando il metodo prescelto consiste nel costruire il valore normale, il margine di profitto può essere fondato sull'utile conseguito da altre imprese nel paese e nel settore di attività considerati. In tal caso, secondo il Consiglio, dal tenore dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), e dal raffronto con la situazione contemplata dall'art. 2, n. 4, risulta chiaramente che si devono prendere in considerazione le vendite effettuate ad un prezzo superiore al costo di produzione, e non tutte le vendite delle altre imprese.

Per quanto riguarda gli esempi apportati dalla ricorrente, il Consiglio sostiene che il primo è inammissibile, in quanto tutti gli esportatori, tranne la Minolta, hanno venduto in Giappone la maggior parte dei modelli realizzando un profitto. In merito al secondo esempio, il Consiglio sostiene che la conclusione, secondo cui il tasso di profitto normale per Beta — esportatore che vende una parte della sua produzione in perdita — è superiore in quanto le vendite in perdita non vengono prese in considerazione, risulta conforme a quanto stabilito dall'art. 2, n. 4, del regolamento n. 2176/84. Per le vendite di Beta assunte ad esempio, il valore normale potrebbe essere determinato « in base alle altre vendite (redditizie) sul mercato interno », come previsto dal suddetto articolo.

Il parallelo stabilito con le conclusioni del Consiglio relative al pregiudizio è anch'esso inammissibile. Il Consiglio rileva che il metodo usato per calcolare l'aumento di prezzo necessario per consentire ai produttori comunitari di realizzare un equo profitto nella Comunità non ha alcun rapporto con il calcolo di un margine di profitto nella costruzione del valore normale. Le vendite effettuate in perdita sono un chiaro indizio del danno e non possono, quindi, essere escluse dai calcoli relativi al pregiudizio. Esse possono, invece, essere escluse quando si tratti di determinare il valore normale, come previsto dall'art. 2, n. 4, del regolamento n. 2176/84, in quanto, altrimenti, si terrebbe conto di vendite che non sono state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali.

Così pure, è errato il paragone, suggerito dalla Minolta, con il calcolo dei margini di dumping. Il metodo di calcolo del margine di dumping e il calcolo del profitto normalmente realizzato su vendite redditizie effettuate all'interno, ai fini della determinazione del valore normale, sono due questioni distinte.

Il Consiglio oppone vari argomenti alla tesi della Minolta secondo cui, date le variazioni di redditività di un modello nel tempo, il Consiglio avrebbe dovuto prendere in considerazione il profitto medio realizzato su tutti i modelli considerati, di varia età, venduti durante il periodo di riferimento. Esso fa valere anzitutto che l'art. 2, n. 4, del regolamento n. 2176/84 permette di escludere le vendite in perdita, qualora si siano estese su un arco di tempo abbastanza lungo. Ora, esso ha ritenuto che il periodo di riferimento rispondesse a questo criterio. Il Consiglio afferma poi che nessuna prova è stata fornita a sostegno della tesi delle variazioni di redditività di un prodotto nel corso della sua esistenza, e che i prezzi dei modelli variano spesso in funzione dell'acquirente, alcune vendite risultando redditizie, altre essendo effettuate in perdita, indipendentemente dall'« età » del modello. Il Consiglio fa valere pure che, secondo la tesi della Minolta, vi sarebbero sempre sul mercato modelli altamente redditizi, altri meno redditizi ed altri che sarebbero venduti in perdita; ciò non potrebbe giustificare il fatto che i profitti vengano determinati per un periodo più lungo di quello di riferimento, il che sarebbe incompatibile con quanto disposto dal regolamento n. 2176/84.

Il Consiglio osserva altresì che l'argomento della Minolta relativo alla necessità, per i produttori di fotocopiatrici, di produrre una

gamma completa di modelli non influisce in alcun modo sulla determinazione dell'equo margine di profitto da includere nel valore normale costruito. Infatti, l'esposizione, da parte della Minolta, dei motivi per cui certe vendite sono effettuate in perdita è irrilevante quanto all'applicazione dell'art. 2, n. 4, del regolamento n. 2176/84; è il fatto che certe vendite siano state realizzate in perdita che giustifica l'esclusione di queste vendite nella determinazione del valore normale.

Relativamente all'argomento secondo cui il profitto non sarebbe stato calcolato nello stadio dell'uscita dalla fabbrica, il Consiglio fa valere che la questione dello stadio commerciale non è pertinente. Esso spiega che, in primo luogo, l'importo di cui tenere conto a titolo di profitto ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), è costituito sia dall'utile conseguito dal produttore nella produzione sia dagli utili realizzati sulla vendita dei prodotti dal settore vendite dell'impresa produttrice. Quest'ultimo elemento include, nel caso della Minolta, l'utile realizzato dalle affiliate di vendita, che hanno svolto le funzioni di un settore vendite, e ciò non modifica lo stadio commerciale in cui è stata effettuata la vendita, poiché dette affiliate vendono ad acquirenti dello stesso tipo di quelli cui venderebbe il settore vendite del produttore. In secondo luogo, sulle cifre indicate dalla Rank Xerox, il Consiglio osserva che si tratta di dati espressi in percentuale del prezzo di listino dei distributori indipendenti e che, se venissero utilizzate per determinare l'equo tasso di profitto da applicare, queste cifre dovrebbero essere espresse in percentuale dei ricavi del produttore. Ad esempio, il profitto del 5% sul prezzo di listino equivale al 15,6% del costo totale sostenuto dal produttore e corrisponde ad un guadagno del 13,5% sui ricavi del produttore.

Quanto alla cifra del 4%, relativa al profitto realizzato dalle reclamanti sulle vendite nella Comunità, il Consiglio fa valere che si tratta di una questione diversa da quella della determinazione del profitto normalmente realizzato nelle vendite di fotocopiatrici sul mercato giapponese, e che la cifra indicata è modesta a causa delle importazioni che hanno costituito oggetto di dumping.

Per quanto concerne i pagamenti per ritiro dell'usato, il Consiglio contesta prima di tutto il modo in cui i fatti sono stati esposti dalla Minolta. Esso sottolinea che, nella riunione per la verifica, gli agenti della Commissione non hanno avuto alcun dubbio sul fatto che gli sconti di cui ai codici 32 e 34 corrispondevano a pagamenti per ritiro dell'usato, essendo chiari al riguardo gli elementi di prova, ed in particolare i moduli amministrativi della stessa Minolta. Anche dal resoconto redatto dalla Minolta il 5 febbraio 1986 (allegato IV B del ricorso) risulta, secondo il Consiglio, che gli sconti di cui trattasi sono pagamenti per il ritiro dell'usato.

Quanto all'attestato rilasciato in esito alla revisione dei conti (allegato VI D del ricorso), il Consiglio osserva, anzitutto, che i revisori hanno concluso trattarsi di sconti ordinari per il solo motivo che la MJS non aveva confermato che operazioni di ritiro dell'usato avessero effettivamente avuto luogo. Tuttavia, il fatto che la MJS non abbia confermato l'esistenza di tali operazioni non prova che queste non abbiano avuto luogo. Inoltre, il Consiglio sostiene che il carattere forfettario degli sconti concessi non significa che non vi siano state operazioni di ritiro dell'usato o che la Minolta non abbia preso in considerazione il valore di tali operazioni. Infine, la stessa Minolta conferma che le macchine vecchie vengono rimosse dal mercato (appunti presi dalla Minolta nella riunione del 6 febbraio 1986, pag. 14, allegato IV B del ricorso). Tuttavia, anche se fossero stati effettuati pagamenti senza assicurarsi dell'eliminazione delle macchine dal mercato, il Consiglio afferma che non esiste un mercato di seconda mano per le fotocopiatrici, in Giappone, e che

questo fatto non è mai stato contestato dalla Minolta.

Il Consiglio sostiene poi di aver determinato il valore normale in conformità a quanto disposto dal regolamento n. 2176/84. Le spese inerenti all'applicazione di un sistema di pagamenti per ritiro dell'usato fanno parte dell'« importo equo per le spese di vendita e di gestione, nonché per le altre spese generali » da includere nella costruzione del valore normale ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento n. 2176/84. In quanto spese generali, queste spese non potrebbero dar luogo ad alcun adeguamento. Inoltre, in caso di ritiro dell'usato, si ottiene in cambio un vantaggio (punto 13 del preambolo del regolamento impugnato).

Il Consiglio considera che la Minolta trae vantaggio dal ritiro delle macchine usate. La Minolta e tutti gli altri produttori di fotocopiatrici che vendono i loro prodotti in Giappone godono di un duplice vantaggio, in quanto hanno la certezza che le macchine ritirate non saranno più usate da nessuno, il che garantisce loro che tutte le fotocopiatrici in uso saranno regolarmente ed interamente sostituite entro un certo periodo, corrispondente al termine medio durante il quale il primo utilizzatore è disposto a conservare una fotocopiatrice nuova. I pagamenti per ritiro dell'usato hanno quindi l'effetto di ridurre artificialmente la durata di uso delle fotocopiatrici in Giappone. Ne risulta, in complesso, per i produttori, un aumento delle vendite di fotocopiatrici nuove.

Poiché nella fattispecie le macchine ritirate venivano quasi tutte distrutte o rese inservibili o eliminate altrimenti dal mercato, il Consiglio ha ritenuto che quanto l'esportatore riceveva in cambio di un pagamento per ritiro dell'usato o di uno sconto supplementare a questo titolo non fosse legato ad un valore di rivendita. Le istituzioni hanno quindi concluso che il valore dell'operazione corrispondeva piuttosto ai vantaggi derivanti dall'eliminazione delle macchine usate e dalla mancanza di un mercato di seconda mano.

Alla Commissione non sono state date prove sufficienti (l'onere della prova incombe alla parte che richiede l'adeguamento) che le consentissero di concludere che il pagamento o sconto a titolo di ritiro dell'usato fosse, in tutto o in parte, uno sconto normale, concesso in aggiunta agli altri tipi di sconto.

Il CECOM sostiene che dal valore normale non può essere detratto l'importo degli sconti per ritiro dell'usato, poiché questi non modificano il prezzo di vendita e devono essere presi sistematicamente in considerazione nell'ambito degli adeguamenti per differenze nelle condizioni di vendita che possano influire sulla comparabilità dei prezzi, qualora venga fatto valere e venga accertato un rapporto diretto con le vendite.

In proposito, il CECOM rileva anzitutto che gli sconti per ritiro dell'usato non sono concessi « nel corso di normali operazioni commerciali » ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento n. 2176/84, e fa osservare che la Canon, la quale detiene una quota del 30% del mercato giapponese delle copiatrici, ha sollevato la questione degli sconti per ritiro dell'usato soltanto per quanto riguarda gli adeguamenti ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84.

D'altra parte, il CECOM sostiene che la Minolta può avere interesse a far cadere il limite fra la determinazione del valore normale e gli adeguamenti per i quali la ricorrente ha l'onere della prova. Ora, nella sentenza 7 maggio 1987 (Toyo/Consiglio, sopra ricordata, punto 13 della motivazione), la Corte ha affermato che le disposizioni dell'art. 2, nn. da 3 a 7 e 8, del regolamento n. 2176/84 contemplano in modo autonomo diversi metodi di calcolo non analoghi relativi a ciascuno dei termini del confronto (valore normale e prezzo all'esportazione). Il CECOM sostiene che da questa affermazione si desume che gli sconti che possono dar luogo a un adeguamento ai sensi dell'art. 2, nn. 9 e 10, non possono essere usati per la riduzione del valore normale nel contesto dell'art. 2, n. 3.

Il CECOM sottolinea altresì che i pagamenti per ritiro dell'usato si basano essenzialmente sull'eliminazione di macchine usate e sulla creazione di nuovi sbocchi per le vendite, il che dimostra ch'essi non hanno alcun nesso diretto col prodotto considerato, oggetto della denuncia di dumping, e che perciò essi non possono dar luogo a un adeguamento ai sensi dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento n. 2176/84.

B — Sul confronto

La Minolta sostiene che il Consiglio ha violato l'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84, in quanto non ha effettuato gli adeguamenti necessari per tener conto delle retribuzioni corrisposte ai venditori, di talune spese di trasporto e di determinate altre spese della MO (consociata di produzione della Minolta in Giappone) e della MJS, mentre queste spese sono in diretto rapporto con le vendite in questione.

— Retribuzioni corrisposte ai venditori

Secondo la Minolta, il Consiglio avrebbe dovuto tener conto delle retribuzioni dei direttori delle vendite, che incidono sulla comparabilità dei prezzi e sono in diretto rapporto con le vendite, ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84.

I direttori delle vendite sono, infatti, operatori che si occupano dell'organizzazione del lavoro di una rete di vendita, che vendono fotocopiatrici ai clienti, e la cui funzione è quella di trattare affari, cioè di essere responsabili dei rapporti commerciali con concessionari importanti. Ciò risulterebbe da prove orali e da copie dei resoconti sulle vendite effettuate da questi venditori, consegnate alla Commissione in occasione della riunione per la verifica. Secondo la Minolta, l'art. 2, n. 10, lett. c), non giustifica il fatto che si interpreti restrittivamente l'espressione « operatori commerciali » o che non si proceda ad adeguamenti per alcuni dei venditori, per il motivo ch'essi sono direttori delle vendite. In effetti, la loro funzione principale è quella di vendere, non già, come sostiene il Consiglio, quella di dirigere.

— Spese di trasporto

La Minolta fa valere anzitutto che la Commissione non ha tenuto conto di tutte le spese relative a veicoli usati dalle affiliate giapponesi. In effetti, per prendere in considerazione le spese connesse al trasporto dei prodotti, la Commissione ha operato un adeguamento ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), ma riducendo di un terzo le spese relative ai veicoli. Ora, in quanto non fossero usati per il trasporto delle merci, i veicoli

erano usati principalmente dai venditori per effettuare vendite, il che può dar luogo ad un adeguamento a titolo di spese di « trasporto » che « influiscono sulla comparabilità dei prezzi e sono in diretto rapporto con le vendite in questione », ai sensi della suddetta norma. Queste spese hanno, con le vendite, un rapporto più diretto che non le retribuzioni dei venditori, che « in linea di massima » sono ammesse dalla Commissione come spese per le quali si deve procedere ad adeguamenti in conformità all'art. 2, n. 10, lett. c).

La Minolta critica poi il fatto che la Commissione abbia rifiutato di tenere conto delle spese di viaggio dei venditori, per il motivo che queste spese non sarebbero in diretto rapporto con le vendite. A tutte le spese di trasporto, e non soltanto a quelle relative al trasporto delle merci, si applica, quando influiscano sulla comparabilità dei prezzi ed abbiano un rapporto diretto con le vendite in questione, l'art. 2, n. 10, lett. c).

— Spese della MO e della MJS

Secondo la Minolta, il Consiglio dovrebbe detrarre, a titolo di adeguamenti contemplati dall'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84, le spese di magazzinaggio, di trasporto, di assicurazione e di credito sostenute dalla MO, nonché le spese relative al trasporto, ai veicoli e al credito della MJS, in quanto tali spese sono in diretto rapporto con le vendite in questione.

In proposito, la Minolta fa valere che si tratta di spese effettive, sostenute dalla MO e dalla MJS, nelle operazioni effettuate nei confronti di terzi indipendenti.

Essa osserva poi che, se il Consiglio avesse correttamente determinato il valore normale nello stadio dell'uscita dalla fabbrica, tutte queste spese avrebbero potuto essere detratte, in quanto spese che influiscono sulla comparabilità dei prezzi e che sono in diretto rapporto con le vendite effettuate dalla MO. Il fatto che il Consiglio non abbia determinato il valore normale nello stadio dell'uscita dalla fabbrica non può trasformare le spese dirette della MO e della MJS in spese indirette.

La Minolta rileva inoltre che le spese dirette della MO e delle MJS sono state sostenute in relazione all'uno o all'altro dei loro circuiti di vendita. Le spese della MO si riferiscono a vendite alla MJS e quelle della MJS alle vendite a clienti indipendenti o ad affiliate della MJS.

Le spese di cui il Consiglio non ha tenuto conto sono state, secondo la Minolta, riconosciute inerenti ad attività che fanno parte integrante del suo sistema di distribuzione in Giappone. A titolo di esempio, la ricorrente rileva l'assurdità del modo di procedere del Consiglio, il quale non ha preso in considerazione tutte le spese di trasporto della MO, mentre ha tenuto conto delle spese di trasporto sostenute dalla MJS nei suoi rapporti con clienti indipendenti. Ciò significa che, se la MO spedisce per nave un prodotto ad un cliente della MJS, non si terrà affatto conto delle spese di trasporto, mentre, se la MO spedisce le merci alla MJS che a sua volta le spedisce ai clienti, il Consiglio ammetterà le spese.

Infine, la Minolta fa valere che, se detrae le spese dirette relative alle vendite della MO alla Minolta Germania (sua affiliata al 100%), il Consiglio dovrebbe detrarre anche, per stabilire un valido confronto fra il

prezzo all'esportazione ed il valore normale, le analoghe spese che la MO sostiene nel vendere alla MJS.

Circa gli adeguamenti richiesti per quanto riguarda le retribuzioni corrisposte ai direttori delle vendite, il Consiglio sottolinea che la Commissione, durante il sopralluogo nei locali della Minolta, ha esaminato gli elementi di prova relativi alle retribuzioni corrisposte ai presunti venditori, i resoconti inviati dai venditori ai loro superiori in merito alle proprie attività settimanali, gli organigrammi del gruppo Minolta, e in particolare della MJS, e le descrizioni delle funzioni del personale. Inoltre, hanno avuto luogo colloqui con alcuni membri del personale. Dal sopralluogo è risultato che la Minolta considerava come venditori il direttore generale e il direttore della succursale di Osaka, il capo sezione e il vice direttore della suddetta succursale, nonché alcuni direttori commerciali e i direttori delle vendite dell'affiliata Minolta Osaka.

È quindi apparso necessario stabilire una distinzione tra le funzioni di direzione di taluni agenti e le funzioni di vendita. La Commissione ha ritenuto che la retribuzione dei direttori delle vendite e dei direttori commerciali non poteva essere considerata come avente un rapporto diretto con le vendite in questione, dato che il principale compito di questi agenti è quello di gestire e di dirigere un gruppo di venditori, e non di vendere direttamente agli acquirenti.

Secondo il Consiglio, ciò è conforme ad un'interpretazione in senso stretto del termine « venditori », ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), giustificata dal fatto che, normalmente, le retribuzioni dei venditori non sono spese aventi un rapporto diretto con le vendite considerate, in quanto vengono corrisposte indipendentemente dalla circostanza che abbia luogo o meno una vendita, e che soltanto in via eccezionale, e per trattare su un piede di parità le vendite effettuate da persone che lavorano a commissione e quelle effettuate da persone legate da un contratto a tempo indeterminato, queste spese sono contemplate dal suddetto articolo.

Per quanto riguarda le spese di trasporto connesse all'uso di furgoncini da parte dei venditori, il Consiglio afferma che la Commissione ha accettato di considerare due terzi di tali spese come spese di trasporto dei prodotti, e che nulla fa ritenere che dovesse essere concesso un adeguamento per tutte le spese fatte valere dalla Minolta, visto che questa non ha fornito alcun elemento comprovante che tutte queste spese avessero un rapporto diretto con le vendite considerate. Inoltre, il termine « trasporto », nell'art. 2, n. 10, lett. c), si riferisce al trasporto delle merci e non a quello dei venditori.

Il Consiglio osserva che le considerazioni sopra esposte si applicano anche alle spese di viaggio dei venditori, che, per due terzi del loro importo, hanno dato luogo ad adeguamenti.

Per quanto riguarda le spese della MO e della MJS, il Consiglio sostiene che queste spese non hanno alcun rapporto diretto con le vendite in questione, ma costituiscono, invece, solo spese generali connesse al trasferimento dei prodotti tra varie parti dello stesso gruppo e, perciò, non debbono essere detratte. Esso ricorda che, se un prodotto viene trasportato in Giappone dai locali del produttore ad un magazzino, prima della

vendita ad un acquirente indipendente, le spese di cui trattasi non vengono mai detratte, né dal prezzo all'esportazione né dal valore normale. Per contro, se i prodotti vengono trasportati e consegnati ad un acquirente non collegato al venditore, dopo che sia stata effettuata una vendita, le spese sostenute hanno un rapporto diretto con le vendite a detto acquirente e saranno prese in considerazione. Le spese indicate dalla Minolta sono state sostenute prima che avesse luogo una vendita e prima che i prodotti trasportati venissero destinati a questa o quella vendita; non sarebbe quindi giustificato concedere un adeguamento ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84.

Infine, per quanto riguarda l'argomento della Minolta secondo cui le sue spese di vendita dirette avrebbero dovuto essere dedotte sia dal prezzo all'esportazione sia dal valore normale, il Consiglio rileva che, ai fini dell'applicazione dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento n. 2176/84, il Consiglio detrae dai prezzi all'esportazione solo le spese aventi un rapporto diretto con le vendite considerate. Le spese generali della Minolta, della MO o della MJS non sono state detratte. Lo stesso principio è stato applicato al valore normale. I due valori riposavano quindi su basi comparabili.

C — *Sul calcolo del margine di dumping*

La Minolta sostiene che il Consiglio avrebbe dovuto confrontare con il valore normale i prezzi medi ponderati all'esportazione, invece di applicare il metodo « transazione per transazione ». In proposito, essa fa valere che il metodo usato è illegittimo, in quanto il Consiglio non ha stabilito un valido confronto, come prescritto dall'art. 2, nn. 2, 9 e 13, lett. b), del regolamento n. 2176/84, nonché dal GATT e dal codice antidumping del 1979, e che inoltre il Consiglio ha violato il principio del contraddittorio e l'art. 190 del Trattato CEE.

Quanto all'applicazione del metodo « transazione per transazione », la Minolta rileva che, nella fattispecie, questo metodo non ha consentito di stabilire un confronto valido tra il prezzo all'esportazione ed il valore normale. Secondo la Minolta, la Commissione ha il dovere, quando sceglie uno dei metodi contemplati dall'art. 2, n. 13, lett. b), del regolamento n. 2176/84, di accertarsi, tenuto conto delle circostanze del caso, che il metodo prescelto consenta un valido confronto. La Minolta ritiene quindi che, per consentire un siffatto confronto, poiché i valori normali erano stati calcolati per i singoli modelli, i prezzi all'esportazione avrebbero dovuto essere basati, a meno che per circostanze particolari si dovesse fare altrimenti, su prezzi medi ponderati.

Secondo la Minolta, dalla sentenza 7 maggio 1987, Nippon Seiko/Consiglio, punto 25 della motivazione (causa 258/84, Racc. pag. 1923), risulta che il metodo « transazione per transazione » può essere applicato qualora un esportatore sia implicato in « determinate manovre consistenti nel dissimulare il dumping mediante la pratica di prezzi diversi, talora superiori e talora inferiori al valore normale ». Se fosse giunta a concludere che la Minolta era implicata in determinate manovre mediante le quali dissimulava il dumping, la Commissione avrebbe avuto il diritto di provvedere nel modo più opportuno a calcolare il margine di dumping e di stabilire una riparazione per eliminare il pregiudizio. Tuttavia, nel caso di specie, le istituzioni non hanno proceduto ad alcun accertamento che permettesse loro di concludere che la Minolta si fosse resa responsabile di siffatte manovre, e non vi era motivo, quindi, di discostarsi dal metodo dei prezzi medi ponderati all'esportazione. Secondo la Minolta, dalla sentenza sopra richiamata risulta chiaramente che l'esportatore deve avere realmente commesso un atto illecito, colposo o doloso, inteso a mascherare il dumping, affinché sia giustificata l'applicazione del metodo « transazione per transazione ».

La ricorrente sostiene poi che né la Commissione né il Consiglio hanno mai dato modo alla Minolta di far conoscere il suo punto di vista, prima di applicare il metodo « transazione per transazione », nonostante che essa abbia contestato l'uso di questo metodo nelle sue osservazioni del 10 ottobre 1986, rimaste senza risposta.

Infine, la Minolta afferma che nel regolamento impugnato (punto 26 del preambolo) non viene sufficientemente motivato il ricorso al metodo « transazione per transazione » e che perciò il Consiglio ha violato l'art. 190 del Trattato CEE.

Per sottolineare l'importanza di questo aspetto, la Minolta rinvia al fascicolo riservato contenente le tabelle versate agli atti.

Le tabelle IV e V descrivono gli effetti del calcolo del valore normale allo stadio dell'uscita dalla fabbrica. In esse viene tuttavia usato il metodo « transazione per transazione » applicato anche dal Consiglio.

Nella tabella VI del suddetto fascicolo si confronta, per ciascun modello, un solo valore normale con un solo prezzo all'esportazione. La differenza costituisce l'importo del dumping ed è espressa in percentuale del valore cif del modello. Il valore normale è calcolato nello stadio dell'uscita dalla fabbrica ed il prezzo all'esportazione costruito nello stesso stadio dell'uscita dalla fabbrica, così com'è stato calcolato dal Consiglio. Il profitto incluso nel valore normale è quello stabilito dal Consiglio (14,6%).

Da questa tabella risulta che il prezzo all'esportazione praticato dalla Minolta supera il valore normale: a) del 15% in media (15,29%) per sei modelli scelti dal Consiglio; b) del 5,32% — 29,28% per cinque dei sei modelli. Nel caso di uno dei modelli, il valore normale supera il prezzo all'esportazione del 6,58%, ma l'entità del dumping, per questo modello, è soltanto dell'1,12% del valore cif complessivo dei sei modelli in questione. La Minolta rileva che questa percentuale è del tutto diversa da quella cui perviene il Consiglio (35%).

La tabella VII dello stesso fascicolo è stata elaborata sulla stessa base della tabella VI, salvo il fatto che il profitto incluso nel valore normale è del 5%. Per i sei modelli scelti dal Consiglio, il prezzo all'esportazione supera il valore normale del 23% (23,42%) e per ciascuno dei sei modelli con margini che vanno dal 2,24% al 36,57%.

La Minolta conclude che, se il calcolo del margine di dumping non viene corretto per confrontare un solo valore normale con un solo prezzo all'esportazione per ciascun modello, il margine di dumping è soltanto dello 0,39%, come risulta dalla tabella V del suddetto fascicolo. Ma se tale errore viene corretto, risulta che la Minolta non pratica alcun dumping, come da lei sostenuto.

Quanto alla pretesa mancanza di validità del metodo « transazione per transazione », il Consiglio rileva che l'art. 2, n. 13, lett. b), del regolamento n. 2176/84 ha lo scopo di determinare l'« importo di cui il valore normale supera il prezzo all'esportazione » e che il problema di stabilire se questi due ele-

menti possano essere validamente confrontati dev'essere risolto alla luce dell'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento n. 2176/84. L'esigenza di un valido confronto non consente di disapplicare l'art. 2, n. 13, del regolamento n. 2176/84 e le istituzioni non sono tenute a provare l'esistenza di circostanze particolari per applicare il metodo « transazione per transazione ».

Secondo il Consiglio, questo metodo è il solo che permetta di far fronte ad una situazione in cui il dumping è dissimulato, in quanto sono stati praticati vari prezzi, alcuni superiori, altri inferiori al valore normale, e la Minolta non ha dimostrato che, nel suo caso, i prezzi all'esportazione non presentassero differenze reciproche o che i suoi prezzi all'esportazione fossero inferiori al valore normale.

Contrariamente a quanto sostiene la Minolta, dalla sentenza 7 maggio 1987 (Nippon Seiko/Consiglio, sopra ricordata, punto 25 della motivazione), non risulta che l'applicazione del metodo « transazione per transazione » presupponga che l'esportatore abbia commesso un atto illecito, colposo o doloso, per mascherare il dumping. Secondo il Consiglio, dalla suddetta sentenza risulta, infatti, che è il metodo della media ponderata, e non l'atto dell'esportatore, che « avrebbe (...) l'effetto di mascherare le vendite effettuate a prezzo di dumping attraverso quelle realizzate con un dumping cosiddetto " negativo ", e lascerebbe quindi integralmente in essere il pregiudizio subito dall'industria comunitaria interessata ». Le istituzioni devono quindi applicare il metodo più opportuno e nulla fa ritenere che la scelta del metodo applicato nel presente caso sia errata.

Il Consiglio sostiene inoltre che la Minolta è stata informata, al momento in cui sono state esposte le conclusioni preliminari della Commissione, del fatto che, per calcolare il margine di dumping, era stato usato il metodo « transazione per transazione ». Essa ha d'altronde fatto conoscere la propria posizione nelle osservazioni scritte da lei presentate il 10 luglio 1986 e il 10 ottobre 1986.

Infine, riguardo al preteso difetto di motivazione, il Consiglio osserva che il modo in cui è stato calcolato il margine di dumping è stato indicato nel regolamento della Commissione n. 2640/86 (punto 29 del preambolo) e nel regolamento impugnato (punto 26 del preambolo) e che, dato che si trattava di un metodo standard utilizzato dalla Commissione e tenuto conto del fatto che tutte le parti nel procedimento erano state debitamente informate, era superfluo motivare più ampiamente, nel regolamento impugnato, il ricorso a questo metodo.

Quanto al riferimento al fascicolo riservato contenente le tabelle, il Consiglio ricorda che le cifre che vi figurano sono state stabilite in base ad un metodo del tutto estraneo ai concetti sui quali si fonda il regolamento n. 2176/84 e che, in vari punti, la Corte ha confermato questa interpretazione nelle sue sentenze relative ai cuscinetti a sfera. Non è esatto che i dati contenuti in detto fascicolo, quali sono stati elaborati e comparati, siano stati verificati dalla Commissione. Il Consiglio, perciò, contesta questi dati, nonché le conclusioni che la Minolta trae dai suoi propri calcoli. In generale, il Consiglio ritiene che non si debba tener conto delle operazioni matematiche cui ha proceduto la Minolta, poiché non potrebbero essere utili alla Corte al fine di accertare se le istituzioni si siano rese responsabili di errori manifesti o di sviamento di potere.

IV — Risposta del Consiglio al quesito formulato dalla Corte

Nella risposta del 25 maggio 1990, il Consiglio ha preso posizione in merito al problema degli elementi che lo hanno indotto a concludere che un terzo delle spese di trasporto non avessero un rapporto diretto con le vendite.

In proposito il Consiglio sostiene, in primo luogo, che queste spese riguardavano i veicoli usati dai venditori per visitare potenziali clienti e, in secondo luogo, che, essendo state considerate come spese generali, sostenute indipendentemente dal fatto che venissero effettuate o meno delle vendite, esse non hanno alcun rapporto diretto con le vendite in questione.

Poiché la Minolta ha fatto valere che i furgoncini adoperati dai venditori servivano principalmente alla consegna degli apparecchi venduti, esso ha ritenuto che una parte delle spese, pari a due terzi del totale, rientrava nella categoria delle spese di trasporto, mentre il resto era costituito da normali spese di viaggio dei venditori. Questo adeguamento è stato stabilito tenendo conto dei dati forniti dall'inchiesta e riguardanti altre imprese, per le quali la proporzione delle spese non aventi alcun rapporto diretto con una determinata vendita era regolarmente del 50% circa. La Minolta non ha contestato il fatto che dalla richiesta di adeguamento risultavano due tipi di spese.

Il Consiglio sottolinea che il terzo delle spese di cui trattasi rappresenta lo 0,8% del fatturato della Minolta, il che significa che la sua incidenza sul margine complessivo di dumping dell'impresa è inferiore all'1%.

J. C. Moitinho de Almeida
giudice relatore