RELAZIONE D'UDIENZA
presentata nella causa C-179/87 *

Indice

I — Antefatti e procedimento I-1639

A — Gli antefatti I-1639

B — La fase scritta del procedimento e le conclusioni delle parti I-1639

II — Mezzi e argomenti delle parti I-1640

II.1 — Sulla ricevibilità I-1640

II.2 — Nel merito I-1640

A — Sulla determinazione del valore normale I-1640

B — Sul confronto I-1644

C — Sul pregiudizio I-1646

1. La nozione di industria comunitaria I-1646

2. La nozione di prodotto simile I-1653

3. I fattori del pregiudizio I-1655

4. Il nesso di causalità fra il pregiudizio e le importazioni in dumping I-1659

D — Sull'interesse della Comunità I-1663

E — Sul calcolo del dazio antidumping I-1664

* Lingua processuale: l'inglese.

I — 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 a carta comune (in prosieguo: le « 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% cui erano sottoposte le importazioni di fotocopiatrici della Sharp.

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 importazioni di fotocopiatrici prodotte dalla Sharp e disponeva la riscossione del dazio provvisorio istituito dal regolamento n. 2640/86.

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

Il ricorso della Sharp 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.

La *ricorrente* chiede che la Corte voglia:

1) annullare il regolamento del Consiglio n. 535/87, nella parte in cui riguarda la ricorrente;

2) in subordine, annullare detto regolamento:

   a) nella parte in cui istituisce un dazio antidumping definitivo del 20% sulle fotocopiatrici originarie del Giappone prodotte ed esportate dalla ricorrente;

   b) nella parte in cui dispone la riscossione definitiva degli importi vincolati come dazio antidumping provvisorio per le fotocopiatrici prodotte dalla ricorrente ed esportate nella Comunità;

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

4) adottare ogni altro opportuno provvedimento;

5) porre a carico della Commissione e del CECOM le spese relative al loro intervento.

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 Sharp alle spese, comprese quelle sostenute dal CECOM per l'intervento.

II — Mezzi e argomenti delle parti

II.1 — *Sulla ricevibilità*

La *Sharp* afferma che, come risulta da una costante giurisprudenza della Corte, le impugnate disposizioni del regolamento n. 535/87 la riguardano direttamente e individualmente, e che perciò il ricorso è ricevibile.

Il *Consiglio* non solleva obiezioni circa la ricevibilità del ricorso.

II.2 — *Nel merito*

A — Sulla determinazione del valore normale

La *Sharp* sostiene che il Consiglio non ha determinato correttamente il valore normale. A suo avviso, avendo considerato che, per calcolare il valore normale, non si doveva tenere conto dei prezzi praticati dalla Sharp nei confronti della sua affiliata di vendita in Giappone, Sharp Business KK (SBK), il Consiglio avrebbe dovuto applicare l'art. 2, n. 7, e determinare il valore normale in conformità all'art. 2, n. 3, lett. b), i), del regolamento n. 2176/84 (prezzo comparabile del prodotto simile, quando questo viene esportato in un paese terzo) o all'art. 2, n. 3, lett. b), ii), dello stesso regolamento (valore costruito, stabilito addizionando il costo di produzione e il profitto).

Ora, per sette modelli, le istituzioni hanno considerato come valore normale, i prezzi di rivendita della SBK, come se questi fossero i prezzi di vendita praticati dalla Sharp sul mercato interno, effettuando poi detrazioni inadeguate per giungere ad un valore normale nello stadio dell'uscita dalla fabbrica. Per un ottavo modello, le istituzioni

hanno costruito il valore normale includendovi gran parte delle spese della SBK. Secondo la Sharp, tutte le spese della SBK avrebbero dovuto essere detratte nel primo caso e non avrebbero dovuto essere incluse nel secondo caso, dato che queste spese sono unicamente connesse alle vendite sul mercato interno. Si tratta di spese per comunicazioni, che, essendo la SBK incaricata solo delle vendite all'interno, potevano essere individuate con precisione, e delle seguenti voci di spesa: locazione delle aree di parcheggio per i veicoli dei venditori; locazione di depositi; locazione di veicoli per i venditori; costo del leasing relativo al materiale per ufficio; benzina per la consegna delle merci; rimborso delle spese di alloggio dei venditori; spese relative alle visite effettuate presso i concessionari della Sharp e presso i loro clienti; rimborso corrisposto ai concessionari per le visite effettuate presso la Sharp al fine di ricevere istruzioni di servizio; rimborso delle spese di alloggio dei venditori (viaggi speciali); contributo versato alle associazioni professionali locali; premio per le vendite versato ai concessionari; spese di ufficio; spese varie (e cioè: spese di pubblicità, di amministrazione, di commercializzazione e di organizzazione), e profitti. La Sharp offre di fornire ulteriori prove di queste spese, mediante perizia effettuata da un revisore indipendente.

Secondo la Sharp, nel calcolare il margine di dumping, le istituzioni avrebbero dovuto tener conto anche dei profitti realizzati dalla SBK nella distribuzione, profitti che non sono stati presi in considerazione, mentre, nel costruire il prezzo all'esportazione, dai prezzi delle affiliate europee della ricorrente è stato detratto un profitto del 5%.

La Sharp sostiene che il metodo applicato dalle istituzioni per stabilire il valore normale è incoerente. A suo avviso, infatti, non si può ammettere che il valore normale delle vendite a un'impresa di distribuzione sia fissato a un livello molto più elevato del valore normale delle vendite ad un grossista, e ciò per la semplice ragione che il primo di questi due valori comprende numerose spese di distribuzione, nonché il profitto sulla distribuzione, mentre il secondo non include né queste spese, né questo profitto, ed è realmente più vicino alle vendite nello stadio dell'uscita dalla fabbrica.

La Sharp fa valere inoltre che le istituzioni le hanno riservato un trattamento diverso da quello concesso all'esportatore giapponese Nakajima, nel procedimento « Macchine da scrivere elettroniche » (Sharp Corporation/ Consiglio, causa 301/85, Racc. 1988, pag. 5813), poiché, in quella fattispecie, nessun costo o profitto relativo alla commercializzazione o alla distribuzione sul mercato interno era stato incluso nel calcolo del valore normale.

Secondo la Sharp, l'art. 2, n. 7, del regolamento n. 2176/84 non autorizza le istituzioni a calcolare, nel caso di un'esportatore che si serva di una consociata di vendita, un valore normale non corrispondente allo stadio dell'uscita dalla fabbrica, quando, per un esportatore che non dispone di una consociata di vendita, come la Nakajima, detto valore viene calcolato nello stadio dell'uscita dalla fabbrica.

Ad avviso della ricorrente, il metodo che è stato applicato dalle istituzioni porta ad imputare un dumping alla Sharp, anche quando i prezzi di rivendita delle affiliate europee della Sharp sono stati di gran lunga superiori alla somma complessiva del valore normale e dei costi all'esportazione, inerenti alla spedizione dei prodotti nella Comunità

e al costo relativo al dazio doganale comunitario, come risulta dalla tabella A allegata alla replica.

Il *Consiglio* afferma che, per determinare il valore normale, esso ha tenuto conto del prezzo realmente pagato o da pagare nel corso di normali operazioni commerciali per un prodotto simile destinato al consumo nel paese d'esportazione, ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento n. 2176/84 (punti 5 e seguenti del preambolo del regolamento impugnato e 6 e seguenti del preambolo del regolamento n. 2640/86).

Esso non ha ritenuto corretto tener conto dei prezzi di cessione praticati dai vari partecipanti allo stesso gruppo d'imprese, in quanto, a suo avviso, i trasferimenti di merci nell'ambito di un gruppo (formato da persone giuridiche diverse, ma poste sotto un unico controllo e costituenti una sola entità economica) non sono vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali ai sensi dell'art. 2, n. 3. Nel caso di un gruppo d'imprese che costituisce un'unica entità economica, come nella fattispecie, la prima vendita effettuata nel corso di normali operazioni commerciali interviene soltanto quando il prodotto è venduto, per la prima volta, ad un acquirente indipendente, non collegato a detta entità economica.

La Commissione ha infatti constatato che determinate funzioni della Sharp, in particolare quelle del settore vendite, indispensabili per la realizzazione delle vendite sul mercato interno, venivano svolte non soltanto dalla Sharp, ma anche, e in misura rilevante, dalla sua affiliata di vendita SBK. Questa attività, come pure le relative spese, sono quindi trasferite dalla Sharp alla SBK, che costituisce una diversa parte della stessa entità economica.

Quanto all'applicazione dell'art. 2, n. 7, il Consiglio sostiene che, anche se nella fattispecie questa norma fosse stata applicata ai trasferimenti interni, ciò non toglie che le istituzioni avrebbero determinato il valore normale in base all'art. 2, n. 3, lett. a), poiché il prezzo realmente pagato o da pagare nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno era quello pagato dal primo acquirente indipendente alla SBK. L'art. 2, n. 7, si limita infatti a stabilire che certe operazioni « possono essere considerate come operazioni commerciali non normali », ma non prescrive che, in tali casi, il valore normale possa essere determinato soltanto in base all'art. 2, n. 3, lett. b). Inoltre, l'art. 2, n. 3, non contiene alcuna disposizione che obblighi le istituzioni ad applicare l'art. 2, n. 3, lett. b), ogni qualvolta sia applicabile l'art. 2, n. 7.

Di conseguenza, qualora determinate vendite abbiano luogo nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno e consentano (tenuto conto, eventualmente, degli opportuni adeguamenti) un valido confronto, si può applicare l'art. 2, n. 3, lett. a).

Il Consiglio poteva quindi determinare il valore normale in base ai prezzi applicati dalla SBK nei confronti degli acquirenti indipendenti per le vendite effettuate nel corso di

normali operazioni commerciali sul mercato interno.

Quanto a stabilire se le vendite della SBK consentano o meno un valido confronto, il Consiglio ritiene che si tratti di una questione di fatto e che si debba, quindi, tener conto di tutte le circostanze. A suo avviso, sono le vendite che devono consentire un valido confronto; in tal caso, vi è la possibilità di apportare adeguamenti ai prezzi, in modo che si possano confrontare direttamente i prezzi così adeguati. Inoltre, dette vendite non devono collocarsi necessariamente nello stesso stadio commerciale (secondo l'art. 2, n. 9, il confronto viene effettuato *normalmente* allo stesso stadio commerciale). Infine, si potrà tener conto della differenza di stadio commerciale, qualora essa influisca ancora sulla comparabilità dei prezzi dopo che siano stati effettuati gli altri adeguamenti a norma dell'art. 2, nn. 9 e 10.

In ogni caso, le vendite della SBK in Giappone e quelle effettuate dalle affiliate della Sharp nella Comunità erano destinate allo stesso tipo di clientela e si collocavano, quindi, nello stesso stadio commerciale. Esse erano, inoltre, comparabili, fatti salvi gli adeguamenti contemplati dall'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento n. 2176/84.

Per quanto riguarda la costruzione del valore normale in conformità all'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento n. 2176/84, il Consiglio afferma di aver incluso in detto valore le spese di vendita, le spese amministrative e altre spese generali (VAG) sostenute dalla SBK in relazione alle sue vendite di fotocopiatrici sul mercato interno, perché la SBK svolgeva le funzioni di un settore vendite del produttore. Sarebbe stato quindi errato non includere nel valore normale costruito un equo importo corrispondente a tali spese VAG, che sono state effettivamente sostenute dalla SBK. Il valore normale costruito dev'essere il più vicino possibile al prezzo che sarebbe praticato sul mercato interno.

Inoltre, sulla questione se l'includere le spese VAG della SBK nel calcolo del valore normale costruito porti a far sì che questo valore sia determinato in uno stadio commerciale differente, il Consiglio risponde che, in caso affermativo, ci si dovrebbe chiedere, nel contesto del confronto tra valore normale e prezzo all'esportazione, se tale differenza potesse incidere sulla comparabilità dei prezzi e se sarebbe stato corretto procedere ad un ulteriore adeguamento, relativo allo stadio commerciale, oltre agli altri già effettuati.

Sull'esempio addotto dalla Sharp, quanto alla propria situazione ed a quella della Nakajima nel procedimento « Macchine da scrivere elettroniche », il Consiglio osserva ch'esso si basa su situazioni che non sono comparabili. Una consociata di vendita (SBK) che svolge le funzioni di un settore vendite inserito nell'organizzazione del produttore dev'essere trattata come lo sarebbe questo settore vendite, se non fosse costituito da un'impresa commerciale distinta. Le sue spese e i suoi profitti vanno trattati come se fossero stati realizzati da questo settore vendite e, di conseguenza, come se rappresentassero spese e profitti della Sharp, relativi alle vendite dirette a clienti indipendenti. Quanto alla Nakajima, il Consiglio osserva che quest'impresa ha venduto ad un solo cliente indipendente sul mercato interno e che, quindi, l'importo delle spese VAG può essere diverso da quello sostenuto nel caso della Sharp.

Infine, quanto al metodo proposto dalla Sharp, e secondo cui non vi sarebbe dumping qualora il prezzo che deve pagare un acquirente indipendente nella Comunità sia superiore al prezzo che paga il primo acquirente indipendente in Giappone, maggiorato delle spese di trasporto e dei dazi, il Consiglio considera ch'esso avrebbe come conseguenza il fatto che non si terrebbe conto delle spese d'importazione nella Comunità né del profitto normalmente realizzato da un'importatore.

Non avendo effettuato, per calcolare il prezzo interno all'uscita dalla fabbrica sul quale è basato il valore normale, le detrazioni richieste per le spese di commercializzazione relative agli utilizzatori finali in Giappone, mentre tutte le corrispondenti spese sostenute dalle affiliate di vendita europee della Sharp sono state detratte al fine di stabilire il prezzo all'esportazione all'uscita dalla fabbrica, le istituzioni avrebbero determinato un valore normale che non consente un valido confronto con il prezzo all'esportazione.

B — *Sul confronto*

La *Sharp* sostiene che, nel determinare il valore normale, la Commissione si è basata, per sei dei modelli prodotti dalla Sharp, sul « prezzo realmente pagato a da pagare » ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento n. 2176/84, mentre, per un settimo modello, ha adeguato il prezzo, che era inferiore al costo di produzione, al fine di eliminare le perdite e di prevedere un equo profitto ai sensi dell'art. 2, n. 4, di detto regolamento. Secondo la Sharp, nei suddetti casi la Commissione avrebbe dovuto, ammesso ch'essa potesse determinare il valore normale in base al prezzo di vendita della SBK, detrarre tutte le spese della SBK esclusivamente connesse alle vendite sul mercato interno.

Dalla tabella prodotta in causa dalla Sharp come allegato al ricorso risulta che talune spese sostenute dalla SBK nell'ambito delle sue vendite di fotocopiatrici sul mercato giapponese sono state detratte (nel caso del valore normale basato sui prezzi di vendita della SBK) o non sono state incluse (nel caso del valore normale costruito): spese di trasporto pagate a vettori indipendenti per la consegna delle merci; spese di trasporto aereo per la consegna delle merci; spese relative ai trasporti urgenti di merci mediante automezzi noleggiati e assicurazione sulla distribuzione del prodotto. Tutte le altre spese a carico della SBK non sono state detratte dal valore normale, mentre le corrispondenti spese delle affiliate di vendita europee della Sharp non sono state prese in considerazione nel determinare il prezzo all'esportazione.

Così pure, nella costruzione del valore normale in conformità all'art. 2, n. 3, lett. b), ii), del regolamento n. 2176/84 per l'ottavo modello, nella quale è stato incluso un importo per le spese della SBK, la Commissione avrebbe dovuto, secondo la Sharp, procedere ad adeguamenti per tutte le spese della SBK, dato che queste spese erano unicamente connesse alle vendite sul mercato interno.

Secondo la Sharp, se fossero state effettuate le detrazioni richieste, il suo margine di dumping sarebbe risultato ridotto dal 24,8% al 13,1%, secondo un calcolo basato sulle cifre e sui conteggi degli uffici della Commissione, nonché sui metodi da questi adottati per includere le spese della SBK nel calcolo del valore normale e per procedere ai relativi adeguamenti del margine di dumping. Inoltre questo margine sarebbe stato

ulteriormente ridotto, se il calcolo effettuato avesse tenuto conto dei profitti della SBK nella distribuzione, dato che, nel costruire il prezzo all'esportazione, dai prezzi delle affiliate europee della Sharp è stato detratto un profitto del 5%.

Infine, la Sharp fa valere che l'interpretazione del regolamento n. 2176/84 dev'essere conforme al GATT e al codice antidumping del 1979, i quali esigono che si proceda ad un equo confronto per stabilire se esista o meno un dumping.

Il *Consiglio* ricorda che, nelle sentenze 7 maggio 1987, Toyo/Consiglio (causa 240/84, Racc, pag. 1809); Nachi Fujikoshi/ Consiglio (causa 255/84, Racc. pag. 1861); Koyo Seiko/Consiglio (256/84, Racc. pag. 1899); Minebea/Consiglio (causa 260/84, Racc. pag. 1975) e Nippon Seiko/Consiglio, punti 43 e seguenti della motivazione (causa 258/84, Racc. pag. 1923), la Corte ha precisato che le detrazioni di spese dal prezzo all'esportazione, cui si procede quando tale prezzo viene costruito a norma dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento n. 2176/84, si distinguono dagli adeguamenti da effettuare ai sensi dell'art. 2, n. 10, qualora il valore normale ed il prezzo all'esportazione non siano comparabili per quanto riguarda i fattori indicati nell'art. 2, n. 9.

Esso afferma che il requisito del « valido confronto » è soddisfatto dal momento che siano stati operati gli adeguamenti previsti all'art. 2, nn. 9 e 10.

Il Consiglio ricorda altresì che le spese in questione costituiscono spese amministrative e generali e che, anche se si riferiscono a vendite effettuate sul mercato interno, le differenze relative a queste spese non danno luogo, in linea di massima, ad adeguamenti ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c).

Il Consiglio precisa pure che soltanto le spese amministrative e generali dell'affiliata europea, e non quelle dell'ufficio esportazione della Sharp, sono state detratte nell'ambito dell'applicazione dell'art. 2, n. 8, lett b). Analogamente, non sono state detratte, nel calcolare il valore normale, le spese amministrative e generali del settore vendite della Sharp, incaricato delle vendite sul mercato interno. Alla SBK, che è posta anch'essa sotto il controllo della Sharp ed assolve le funzioni di un settore vendite, non poteva essere riservato un trattamento diverso.

Il Consiglio considera che l'elenco delle varie voci di spesa fornito dalla Sharp nel ricorso travisa la situazione, in quanto le due colonne messe a confronto non sono comparabili. Poiché, infatti, la SBK esercitava le funzioni di un settore vendite, le sue spese e gli elementi di cui si deve tener conto potrebbero essere confrontati solo con quelli dell'ufficio esportazione della Sharp, le cui funzioni sono svolte dalla stessa Sharp, e non con quelli della sua affiliata europea, come vorrebbe la ricorrente.

Infine, il Consiglio sostiene che l'interpretazione da esso data all'art. 2, n. 10, lett, c), è conforme alle disposizioni del GATT e del codice antidumping. Il GATT e il codice antidumping non esigono, infatti, che si tenga conto di tutte le differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi: la redazione alquanto imprecisa del codice lascia a ciascuna parte un margine di discrezionalità per quanto riguarda gli adeguamenti da ef-

fettuare. Ad esempio, gli adeguamenti concessi dalla Comunità, dagli Stati Uniti e dal Canadà sono molto diversi. Non si può quindi sostenere che vi sia un'unica interpretazione corretta del codice.

C — *Sul pregiudizio*

1. La nozione di industria comunitaria

La *Sharp* afferma che, tenuto conto delle numerose importazioni dal Giappone effettuate dalle tre principali reclamanti (Rank Xerox, Océ e Olivetti), queste ultime rientrano nel campo d'applicazione degli artt. 4, n. 5, e 5, n. 1, del regolamento n. 2176/84, il cui scopo è fra l'altro quello di impedire che le imprese europee chiedano l'adozione di misure antidumping riguardo ad esportazioni da esse stesse incoraggiate o richieste ai loro fornitori. La Sharp afferma inoltre che i principi generali vigenti in materia di lealtà vietano che imprese le quali da tempo hanno tratto vantaggio dalle esportazioni giapponesi si dichiarino vittime di queste esportazioni. Non si può contemporaneamente ammettere che la Rank Xerox sia dipendente dalle esportazioni provenienti dal Giappone e ch'essa presenti una denuncia contro le stesse. Il medesimo ragionamento vale anche per la Océ e per la Olivetti, in quanto queste imprese hanno importato dal Giappone, sia pure acquistandole da fornitori ad esse non associati, fotocopiatrici già montate ch'esse hanno rivenduto con profitto sotto il proprio marchio.

Secondo la Sharp, l'art. 4, n. 5, sopra richiamato, ha pure lo scopo d'impedire che l'accertamento del preteso pregiudizio sia falsato dalla inclusione, nella categoria dei produttori comunitari, degli importatori dei prodotti per i quali si afferma l'esistenza di dumping. Il motivo dell'esclusione dell'impresa avente legami con l'esportatore può risiedere sia nel timore che questi legami pongano tale impresa in una situazione più favorevole di quella dei suoi concorrenti che non abbiano siffatti legami, sia nella considerazione che sarebbe estremamente difficile stabilire se detta impresa abbia tratto vantaggio dalle importazioni in questione o abbia subito un pregiudizio a causa delle stesse, e che è preferibile rinunciarvi.

La Sharp sostiene che la Commissione avrebbe dovuto seguire la stessa impostazione da essa adottata nel procedimento « Pattini da ghiaccio » (decisione della Commissione 18 febbraio 1985, 85/143/CEE, GU L 52, pag. 48), in cui aveva escluso dall'industria comunitaria l'impresa che nella fattispecie aveva presentato la denuncia, in quanto essa era il principale importatore in uno Stato membro per i prodotti originari di un dato paese terzo, aveva acquistato tali prodotti ai prezzi più bassi ed aveva aumentato continuamente le sue importazioni.

La Sharp dichiara di non sostenere che non esista alcuna produzione europea nel settore delle fotocopiatrici. Essa osserva, tuttavia, che tale produzione esisteva soltanto sul mercato delle macchine di grandi dimensioni e che, per quanto riguarda le macchine di piccole dimensioni, la produzione comunitaria era modesta o inesistente; in ogni caso, le imprese che affermano di esser state presenti in questa produzione non potevano lamentarsi delle esportazioni giapponesi di piccole fotocopiatrici, poiché erano legate agli esportatori e traevano vantaggio da queste esportazioni. Perciò, secondo la Sharp, non vi era alcun produttore della Comunità che potesse allegare l'esistenza di

un pregiudizio derivante dalle importazioni di piccole fotocopiatrici provenienti dal Giappone.

A suo avviso, contrariamente a quanto sostengono il Consiglio e il CECOM, non si deve sottovalutare la portata dei legami della Rank Xerox con il Giappone. La Rank Xerox, che per il 51% delle azioni appartiene alla Rank Xerox Corporation, è a sua volta proprietaria del 50% delle azioni della Fuji Xerox, da lei considerata come la sua « principale consociata » (v. pag. 15 della relazione annuale per il 1985). È presso la Fuji Xerox che la Rank Xerox si è rifornita di grandi quantitativi di prodotti, sotto forma di fotocopiatrici completamente montate recanti il marchio Rank Xerox (forniture « OEM »), di « kits » e di componenti, nonché di assistenza tecnica e di aiuto per il « design ».

Secondo la Sharp, dati i legami tra la Fuji Xerox e la Rank Xerox e la partecipazione finanziaria di quest'ultima al capitale dell'affiliata di cui acquista i prodotti, la Commissione avrebbe dovuto riconoscere che era impossibile procedere ad una seria valutazione del pregiudizio, vista l'ambiguità delle circostanze relative all'incidenza delle importazioni giapponesi sulla Rank Xerox. Rifornendosi presso la Fuji Xerox, la Rank Xerox, che ne possedeva il 50% del capitale, realizzava un profitto ed era in grado di influire sul prezzo di cessione praticato nei propri confronti sia per le fotocopiatrici finite sia per i componenti. Non è sicuro che la Commissione abbia accertato se sui profitti assertivamente modesti che la Rank Xerox traeva dalle vendite di fotocopiatrici di sua produzione non abbiano influito i prezzi richiesti per l'assistenza tecnica e per i componenti dalle sue affiliate di altri paesi.

Riguardo al prezzo dei componenti, la Rank Xerox, in quanto impresa di montaggio e rivenditore, aveva interesse al ribasso dei prezzi, ma, in quanto azionista, era interessata al rialzo degli stessi. Così pure, dato che pagava un prezzo poco elevato alla Fuji Xerox per fotocopiatrici finite recanti il marchio Rank Xerox, essa poteva rivendere le macchine in Europa con maggiori possibilità di profitto.

La Sharp afferma poi che, in decisioni precedenti, le istituzioni hanno agito diversamente che nel presente caso [regolamento (CEE) della Commissione 22 marzo 1984, n. 757/84, « Bilance elettroniche », GU L 80, pag. 9; regolamento (CEE) della Commissione 21 gennaio 1983, n. 163/83, GU L 23, pag. 9; decisione della Commissione 26 agosto 1983, 83/428/CEE, « Veicoli da campeggio tipo " caravan " », GU L 240, pag. 12; regolamento (CEE) della Commissione 26 agosto 1988, n. 2684/88, « Videoregistratori originari del Giappone e della Repubblica di Corea », GU L 240, pag. 5; regolamento (CEE) della Commissione 9 giugno 1983, n. 1500/83, « Motori fuoribordo », GU L 152, pag. 18; decisione della Commissione 18 febbraio 1985, 85/143/CEE, « Pattini da ghiaccio », GU L 52, pag. 48; regolamento (CEE) della Commissione 28 ottobre 1982, n. 2936/82, « Solfato di rame originario della Iugoslavia », GU L 308, pag. 7; regolamento (CEE) del Consiglio 4 novembre 1987, n. 3339/87, « Importazioni di urea originaria della Libia, dell'Arabia Saudita e di altri paesi », GU L 317, pag. 1; regolamento (CEE) della Commissione 18 aprile 1985, n. 997/85, « Glicina originaria del Giappone », GU L 107, pag. 8].

Essa confronta, inoltre, il modo in cui le istituzioni hanno trattato alcuni centri di produzione della Rank Xerox con il trattamento riservato ad altre fabbriche che di-

pendono da componenti di provenienza giapponese, riferendosi in proposito all'art. 13, n. 10, del regolamento n. 2176/84, norma « anti-elusione » del regolamento antidumping, la quale prevede l'istituzione di dazi sui prodotti fabbricati negli stabilimenti « giravite » in Europa. Per stabilire se vi sia stata elusione, la Commissione tiene conto del valore relativo dei componenti all'entrata nello stabilimento e constata una violazione della normativa se il valore dei pezzi originari del paese d'esportazione supera il 50% del valore di tutti i pezzi. La Sharp ritiene molto probabile che, in base alle cifre relative al valore aggiunto fatte conoscere dalle istituzioni, le attività della Rank Xerox nel settore delle fotocopiatrici per bassi volumi sarebbero state considerate come un mezzo sleale per eludere il dazio antidumping.

Ad esempio, quando importa dal Giappone la maggior parte dei componenti di una determinata fotocopiatrice, ma ha « progetti concreti » per l'accrescimento della quota europea quanto agli elementi che costituiscono la macchina, la Rank Xerox può, per questo fatto, pretendere di essere considerata parte dell'industria comunitaria e, a questo titolo, di essere protetta contro le importazioni provenienti dal Giappone. Quando, invece, è una fabbrica di proprietà giapponese a fare la stessa cosa, si sostiene che i suoi comportamenti sono in contrasto con la politica comunitaria.

Tenuto conto di quanto precede, la Sharp osserva che la Rank Xerox avrebbe dovuto essere esclusa dall'industria comunitaria. Pure la Océ e la Olivetti, che importavano anch'esse fotocopiatrici giapponesi e le cui importazioni rappresentavano il 35-40% delle loro vendite e delle loro locazioni di macchine nuove, normalmente avrebbero dovuto essere escluse dalla definizione di industria comunitaria.

Il *Consiglio* afferma che la nozione di industria comunitaria solleva due problemi distinti e cioè, da un lato, quello della ricevibilità della denuncia, in relazione al fatto che questa sia basata su una proporzione notevole della produzione comunitaria e, dall'altro, quello dell'esattezza della definizione di industria stabilita nella Comunità, ai fini della valutazione del pregiudizio. Esso ricorda che la definizione di industria comunitaria, nell'art. 4 del regolamento n. 2176/84, mira a stabilire quali imprese siano legittimate a presentare una denuncia relativa a importazioni realizzate a prezzi di dumping e per quali imprese debba essere valutato il pregiudizio. Mentre può essere giusto considerare ricevibile una denuncia sostenuta anche da un produttore che abbia legami con gli esportatori accusati di dumping, può essere necessario che questo produttore venga escluso dalla definizione di industria comunitaria, al fine della valutazione del pregiudizio, qualora sia responsabile del proprio danno.

Quanto alla ricevibilità della denuncia, il Consiglio fa valere che, anche se la Rank Xerox dovesse essere esclusa, la Océ, la Olivetti e la Tetras, che detenevano solo modeste quote di mercato, rappresenterebbero tuttavia una proporzione notevole della produzione comunitaria e sarebbero quindi prese in considerazione per decidere sulla ricevibilità della denuncia.

Sulla questione relativa all'esattezza della definizione dell'industria stabilita nella Comunità, ai fini della valutazione del pregiudizio, il Consiglio precisa anzitutto che la Sharp interpreta in modo errato la prassi anteriore delle istituzioni in proposito. In particolare, i fatti della causa ora sottoposta alla Corte differiscono notevolmente da quelli del procedimento « Pattini da ghiaccio », cui si riferisce la ricorrente.

Secondo il Consiglio, la decisione « Pattini da ghiaccio » tiene conto delle specifiche circostanze del caso, cioè del fatto che il reclamante era il principale importatore in uno Stato membro di detti prodotti originari di un paese terzo, ch'esso acquistava ai prezzi più bassi e che le sue importazioni erano continuamente aumentate; di conseguenza, esso era stato escluso dall'« industria comunitaria ». Per contro, nel caso ora in esame, le importazioni effettuate dai produttori comunitari sono state generalmente limitate, in volume e in valore, ed hanno avuto tendenza, per i componenti, piuttosto a diminuire che ad aumentare (punti 55, 57, 58, 66 e 71 del preambolo del regolamento impugnato).

Nel caso « Bilance elettroniche » (regolamento n. 757/84), la Commissione ha escluso dall'industria comunitaria due produttori della Comunità che avevano presentato denuncia, in ragione dell'esistenza di rapporti di cooperazione tecnica fra queste imprese e gli esportatori giapponesi. Questa decisione non influiva, tuttavia, sul risultato finale, in quanto gli altri produttori rappresentavano pur sempre il 72% della produzione comunitaria. La situazione era diversa da quella della presente fattispecie.

Nel procedimento « Solfato di rame originario della Iugoslavia » (regolamento n. 2936/82), un'impresa produttrice che era anche importatrice del prodotto sottoposto a dumping non è stata esclusa dall'industria comunitaria, poiché era principalmente interessata alla produzione interna e si era vista costretta ad importare i prodotti a prezzi di dumping per conservare la propria quota di mercato. In sostanza, i fatti sono analoghi a quelli dei procedimenti relativi alle fotocopiatrici.

Il Consiglio indica che i vari elementi che l'avevano indotto a concludere che tutti i produttori della Comunità a nome dei quali era stata presentata la denuncia dovevano essere considerati parte dell'industria comunitaria sono esposti nei punti da 50 a 77 del preambolo del regolamento impugnato e che nessuno degli argomenti fatti valere dalla Sharp basta per giungere ad una conclusione diversa.

Il Consiglio ricorda che l'art. 4, n. 5, del regolamento n. 2176/84 lascia alle istituzioni il potere di valutare se si debba o meno escludere un'impresa dall'industria comunitaria e che i produttori della Comunità devono, in generale, essere trattati come parte di tale industria, a meno che vi sia un motivo per escludere un determinato produttore.

Il Consiglio osserva, in primo luogo, che l'impresa di cui trattasi ritiene essa stessa di aver diritto a fruire della protezione offerta dal regolamento n. 2176/84 ed ha chiesto alle istituzioni di adottare provvedimenti. Le istituzioni devono perciò avere valide ragioni per dimostrare che, nonostante l'esercizio di questo diritto, i rapporti intrattenuti da tale impresa impongono la sua esclusione.

Il Consiglio osserva poi che, per valutare se dovessero o meno escludere dall'industria comunitaria la Rank Xerox, la quale si è avvalsa del diritto di avviare un procedimento attribuitole dall'art. 5, n. 1, del regolamento n. 2176/84, le istituzioni hanno applicato il criterio della « responsabilità del pregiudizio subito ». Esse hanno considerato che un produttore comunitario che abbia legami con un esportatore e che, ritenendosi leso,

presenti una denuncia contro importazioni effettuate in dumping deve essere escluso dall'industria comunitaria qualora sia esso stesso responsabile del proprio danno, in quanto non dovrebbe essere offerta, in forza del regolamento n. 2176/84, alcuna protezione contro un pregiudizio « direttamente imputabile » a chi lo ha subito.

In proposito, il Consiglio sostiene anzitutto che le attività delle imprese vanno considerate globalmente. Nella fattispecie, il legame fra la Rank Xerox e la Fuji Xerox appariva debole, tenuto conto del volume globale delle attività europee della Rank Xerox. I trasferimenti fra la Rank Xerox e la Fuji Xerox ammontavano soltanto al 7% del volume totale delle vendite effettuate dalla Rank Xerox fra il 1981 e il 1985. Il Consiglio afferma poi che i legami di associazione fra la Rank Xerox e la Fuji Xerox non hanno avuto, sui rapporti commerciali fra le due imprese, incidenza tale da giustificare l'esclusione della Rank Xerox, e che i vantaggi ottenuti dalla Rank Xerox da questi legami di associazione, ad esempio i dividendi, sono insignificanti rispetto al pregiudizio subito dalla Rank Xerox a causa delle pratiche di dumping di altri produttori (punti da 61 a 67 del preambolo del regolamento impugnato).

Quanto alle precedenti decisioni richiamate dalla Sharp, il Consiglio ritiene ch'esse non possano corroborare il punto di vista secondo cui la Rank Xerox dovrebbe essere esclusa dall'industria comunitaria. Anzitutto, da nessuno dei casi menzionati risulta a che punto un legame strutturale o commerciale fra un'impresa giapponese ed un'impresa europea diventi talmente forte da obbligare le istituzioni ad escludere che l'impresa europea faccia parte dell'industria comunitaria. Nella fattispecie, il problema consiste nello stabilire quali sono i parametri massimi da applicare per ritenere che la seconda continua a far parte dell'industria comunitaria anche se esiste un rapporto diretto con la prima e se hanno avuto luogo certe importazioni di prodotti e di componenti.

Inoltre, si deve fare una netta distinzione fra il caso di società giapponesi che hanno affiliate in Europa ed il presente caso, in cui una società europea detiene gran parte del capitale di una società giapponese. In quest'ultimo caso, la partecipazione può facilitare il rifornimento di componenti e attrezzature giapponesi, ma ciò non implica che la società madre europea non possa più essere considerata come facente parte dell'industria comunitaria. La Rank Xerox si è affermata da tempo come produttore comunitario, ed ha assunto impegni a lungo termine in materia d'investimenti e di occupazione nella Comunità.

Secondo il Consiglio, non si possono paragonare la proporzione di componenti che questo o quel prodotto deve contenere per essere considerato europeo ed il livello massimo di « legami » che consente ancora di includere il fabbricante di detto prodotto nell'industria comunitaria. Il Consiglio osserva, inoltre, che le attività di montaggio svolte dagli esportatori giapponesi nella Comunità sono iniziate o sono notevolmente aumentate dopo che era stato avviato il procedimento antidumping; lo stabilimento della Rank Xerox nel Regno Unito era già operativo da tempo ed aveva aumentato l'utilizzazione di pezzi di origine europea, mentre il montaggio dei componenti Fuji Xerox non è aumentato in modo significativo dall'apertura di detto procedimento.

Infine, il Consiglio sostiene che nella decisione delle istituzioni non si può ravvisare alcun indizio di un manifesto errore di valutazione o di sviamento di potere.

Il *CECOM* fa valere che nessuno dei suoi membri può essere escluso dall'industria comunitaria in quanto « legato agli esportatori del prodotto per il quale si afferma l'esistenza di dumping » (art. 4, n. 5, del regolamento n. 2176/84). Il termine « legato » è stato definito nel senso che un produttore nazionale viene considerato legato ad un esportatore o ad un importatore soltanto « qualora essi si controllino reciprocamente o insieme controllino un terzo o siano da questo controllati e vi sia motivo di ritenere che l'effetto del legame sia tale che il produttore nazionale si comporti diversamente dai produttori nazionali indipendenti ». Ora, secondo il CECOM, la Rank Xerox e la Fuji Xerox non sono imprese legate ai sensi della suddetta definizione, poiché la Rank Xerox non controlla la Fuji Xerox, ma detiene, nella stessa, una partecipazione del 50%, pari a quella della sua associata Fuji Photo Film Co. Ltd, che gestisce tale impresa comune. Così pure, gli altri produttori europei membri del CECOM non sono controllati da imprese giapponesi in modo tale da comportarsi diversamente dalle altre imprese nazionali indipendenti che producono fotocopiatrici.

Il CECOM considera che non vi è motivo di escludere dall'industria comunitaria i produttori europei di fotocopiatrici, per il fatto ch'essi abbiano importato o continuino ad importare tali macchine dal Giappone.

Secondo il CECOM, infatti, è uno scopo di autodifesa, una reazione di fronte al dumping massicciamente praticato dal Giappone, che ha determinato la parziale dipendenza dei produttori europei di fotocopiatrici dalle forniture di piccole copiatrici giapponesi, non già una libera scelta dell'industria europea. In effetti, a causa del dumping delle imprese giapponesi e della loro strategia di conquista del mercato, i membri del CECOM non erano stati in grado di spuntare i prezzi da loro previsti quanto alle fotocopiatrici per bassi e medi volumi di loro produzione, ed i prezzi raggiungibili non consentivano la redditività voluta. Gli investimenti dei produttori europei del settore si erano perciò concentrati essenzialmente sui modelli per volumi più elevati, che offrivano un minimo di redditività. Per poter proporre sul mercato una gamma completa di fotocopiatrici, questi produttori erano costretti a continuare ed anzi, in una certa misura, ad aumentare i loro acquisti OEM di modelli per bassi volumi provenienti dal Giappone.

Il CECOM sottolinea che nessuno dei suoi membri può essere ritenuto responsabile del proprio danno per aver importato fotocopiatrici giapponesi che costituivano oggetto di dumping, poiché tutti hanno venduto i modelli importati a prezzi corrispondenti ai loro propri prezzi e non hanno quindi tratto vantaggio da queste importazioni. In realtà, il pregiudizio subito dall'industria europea delle fotocopiatrici sarebbe stato causato dalle importazioni giapponesi a prezzi di dumping.

Il CECOM prende poi in esame la situazione di ciascuno dei quattro produttori europei di fotocopiatrici.

Esso sostiene, in primo luogo, che la Rank Xerox ha acquistato dalla Fuji Xerox fotocopiatrici e parti delle stesse originarie del Giappone per completare la gamma da lei offerta sul mercato della Comunità ed ha quindi agito allo scopo di proteggersi dalla concorrenza. Il CECOM precisa d'altronde che la decisione della Rank Xerox di acquistare fotocopiatrici per bassi volumi dalla Fuji Xerox in Giappone era essenzialmente dovuta non già alla volontà di « accelerare la commercializzazione di nuovi prodotti » (punto 65 del preambolo del regolamento impugnato), bensì alla scarsa redditività di una produzione propria nell'ambito della Comunità. Esso ritiene inoltre che le importazioni di un modello della Fuji Xerox da parte della Rank Xerox non abbiano causato alcun danno né alla Rank Xerox, né ad alcun altro produttore comunitario, poiché il prezzo di mercato era stato imposto dal precedente afflusso di altre importazioni giapponesi. Così, quando la Rank Xerox ha posto in vendita fotocopiatrici di un modello fornito dalla Fuji Xerox e fabbricato anche dalla Rank Xerox nella Comunità, i prezzi di vendita, calcolati in modo da consentire un margine di profitto, erano gli stessi in entrambi i casi. Ciò dimostrerebbe che il pregiudizio subito dalla Rank Xerox in quanto produttore comunitario è stato determinato dalle pratiche di dumping giapponesi e ch'essa non è stata in grado di trarre vantaggio dalla vendita di fotocopiatrici Fuji Xerox, oggetto di dumping, nel Mercato comune.

Quanto alla Olivetti e alla Océ, il CECOM sostiene che anche queste due imprese hanno acquistato taluni modelli di fotocopiatrici in Giappone allo scopo essenziale o esclusivo di poter offrire una gamma completa alla propria clientela. Esse non sono riuscite a mettere a punto ed a porre in commercio una gamma più completa di modelli di propria fabbricazione a causa del basso livello di prezzi imposto sul mercato europeo del settore dalle esportazioni giapponesi a prezzi di dumping. Le autorità comunitarie hanno concluso che le società Océ ed Olivetti non avevano pregiudicato la propria posizione con la loro politica dei prezzi (punto 71 del preambolo del regolamento impugnato) e, secondo il CECOM, benché queste due imprese siano state costrette ad allinearsi sui bassi prezzi imposti dagli esportatori giapponesi, le loro limitate importazioni dal Giappone non hanno avuto incidenza negativa sui prezzi delle loro fotocopiatrici o di quelle di altri produttori della Comunità.

Infine, per quanto concerne la Tetras, il CECOM afferma che, quando questo produttore europeo di fotocopiatrici stava per mettere in commercio una copiatrice personale denominata Attaché I, la Canon lanciava in Francia una campagna di ribasso dei prezzi particolarmente aggressiva per i modelli PC 10 e PC 20. Ciò conferma che i concorrenti giapponesi facevano ricorso ad una forte sottoquotazione dei prezzi dal momento che produttori europei cominciavano a progettare, a produrre ed a commercializzare fotocopiatrici nella categoria delle macchine per bassi volumi.

Il CECOM conclude che questi argomenti provano che la decisione del Consiglio di considerare la Rank Xerox, l'Olivetti, l'Océ e la Tetras come industria comunitaria ai sensi dell'art. 4, n. 5, del regolamento n. 2176/84 è giustificata e costituiva l'unica decisione possibile nell'esercizio del potere discrezionale. I membri del CECOM rappresentano più dell'80% della produzione comunitaria totale di fotocopiatrici e le attività svolte da queste imprese sono anzitutto quelle di produttori che hanno finanziato azioni di ricerca e sviluppo nella Comunità. La loro quota di importazioni rispetto alla

produzione propria è poco elevata e le importazioni di prodotti che costituiscono oggetto di dumping sono principalmente dovute alle sleali pratiche commerciali giapponesi.

2. La nozione di prodotto simile

Sulla questione relativa a ciò che si deve considerare come prodotto simile, la *Sharp* afferma, riferendosi al punto 31 del preambolo del regolamento impugnato, che le differenze fisiche e la mancanza di analogia tra fotocopiatrici di categorie contigue sono particolarmente evidenti se si considera il caso delle copiatrici personali e delle macchine della categoria 1a. Essa afferma, fra l'altro, che il costo per fotocopia e l'utilità relativa di una copiatrice personale diminuiscono man mano che aumenta il volume di copiatura, cosicché l'acquirente di una fotocopiatrice della categoria 1 non acquisterà una copiatrice personale, anche se l'investimento iniziale può risultare meno elevato.

La Sharp rileva inoltre che, nella sua decisione 22 dicembre 1987, 88/88/CEE, relativa all'impresa comune Canon/Olivetti (GU L 52, pag. 51), la direzione generale per la Concorrenza della Commissione ha definito tre mercati rappresentativi: fotocopiatrici della categoria inferiore (dalla copiatrice personale al segmento 2 della classificazione Dataquest), della categoria media (segmenti 3 e 4) e della categoria superiore (segmenti 4-6). La stessa direzione generale dichiarava che ciascuno di questi mercati comprendeva fotocopiatrici intercambiabili sotto il profilo delle caratteristiche, dell'uso e del prezzo, e che la suddetta delimitazione non escludeva una certa intercambiabilità anche fra i tre mercati.

Secondo la Sharp, ciascuna delle categorie sopra definite costituisce un gruppo di prodotti simili. A suo avviso non si può sostenere che tutte le fotocopiatrici siano prodotti simili, in quanto i consumatori hanno la scelta fra un sistema centralizzato ed un sistema decentrato. Per la Sharp, il grado d'intercambiabilità — e quindi la concorrenza — fra i prodotti di varie fasce del mercato è minore che all'interno di ciascuna fascia, il che dimostra che esiste una reale ripartizione e che perciò non è possibile considerare l'insieme di tutte le fasce come un unico mercato e tutti i prodotti come prodotti simili.

Il *Consiglio* afferma che, nel determinare il « prodotto simile » ai sensi dell'art. 2, n. 12, del regolamento n. 2176/84, le istituzioni avevano concluso che le fotocopiatrici, almeno quelle appartenenti a categorie contigue, dalla copiatrice personale, che è la più piccola, fino a quelle della categoria 5 della classificazione Dataquest, dovevano essere considerate « prodotti simili » (punti 28 e seguenti del preambolo del regolamento impugnato).

Secondo il Consiglio, da tutti gli studi (ad esempio da quello della Dataquest e dalla ricerca Info-Markt, che è stata effettuata su richiesta della Commissione per stabilire quali fotocopiatrici siano in concorrenza sul mercato comunitario e per facilitare il confronto tra i vari modelli) risulta una sovrapposizione fra le categorie contigue. Inoltre, nel corso dell'inchiesta, alla Commissione sono state fornite prove del fatto che vi è concorrenza fra apparecchi di categorie diverse (offerte di contratto dalle quali emerge che i fornitori proponevano modelli compresi in diverse categorie della Dataquest per rispondere a precise domande della clientela) e lo studio Info-Markt conferma che il cliente ha effettivamente la scelta fra

impianti centralizzati (grandi fotocopiatrici) e impianti decentrati (dalle piccole fotocopiatrici alle copiatrici personali). Il Consiglio afferma che esistono anche elementi comprovanti che la commercializzazione e la promozione dei prodotti di taluni esportatori giapponesi avvengono in modo da suscitare l'impressione che questi prodotti siano in concorrenza con modelli di maggiori dimensioni.

Infine, il Consiglio osserva che le conclusioni della DG IV riferite dalla Sharp non sono in contraddizione con la tesi del Consiglio, poiché detta direzione generale indicava che ciascuno dei mercati rappresentativi comprendeva fotocopiatrici in gran parte intercambiabili, ed aggiunge che la definizione del mercato e quella del prodotto simile sono due problemi diversi.

Quanto alla copiatrice personale, le istituzioni hanno ammesso che questo prodotto aveva contribuito all'espansione del mercato delle fotocopiatrici, ma hanno anche accertato che, nella parte del mercato costituita dalle macchine per bassi volumi, esso aveva incrementato la concorrenza. L'esistenza di quest'ultima risulta da indizi relativi alla concorrenza fra varie categorie e dallo studio Info-Markt, e la classificazione Dataquest dimostra che i prodotti di cui trattasi si sovrappongono per quanto riguarda il volume e la rapidità di copiatura. Secondo il Consiglio, le differenze relative alla manutenzione (cartucce a perdere per taluni componenti di copiatrici personali e manutenzione effettuata da personale tecnico per le fotocopiatrici della categoria 1), nonché la variabilità delle spese e il fatto che il prezzo per fotocopia possa essere diverso da un modello all'altro di fotocopiatrici, non significano che questi prodotti non potessero essere considerati come prodotti simili.

Il Consiglio giudica irrilevante l'asserita circostanza che nella Comunità sia venduto solo un numero ridotto di piccole fotocopiatrici. Dalla tabella che figura nell'allegato I del controricorso risulta che, nel periodo di riferimento, esistevano modelli prodotti nella Comunità per tutte le categorie, e le caratteristiche marginali per le quali i modelli prodotti nella Comunità si distinguono dai modelli giapponesi, con riguardo a determinati dati tecnici, non influiscono sulla questione del « prodotto simile ».

Infine, in merito all'argomento della Sharp secondo cui le macchine messe a punto dai produttori giapponesi erano del tutto innovative nella concezione, nella struttura e nella tecnica ed offrivano una maggiore affidabilità, il Consiglio osserva, in quanto detto argomento si riferisca alla questione del prodotto simile, che i produttori comunitari fabbricano prodotti la cui tecnologia è altrettanto avanzata di quella di qualsiasi apparecchio disponibile sul mercato e le cui prestazioni e caratteristiche fondamentali corrispondono a quelle dei prodotti concorrenti fabbricati in Giappone.

Il Consiglio conclude quindi che il prodotto simile è stato correttamente determinato e che gli argomenti svolti in proposito dalla Sharp sono infondati.

Secondo il *CECOM*, l'espressione « prodotto simile » deve comprendere tutte le macchine dell'intera gamma delle fotocopiatrici a carta comune e, in particolare, le co-

piatrici personali e le fotocopiatrici della categoria 1a, specificamente menzionate dalla ricorrente. Esso aggiunge che tutte le fotocopiatrici fanno parte di un unico mercato, anche quelle con velocità superiore alle 75 copie al minuto. D'altra parte, la decisione del Consiglio secondo cui i dazi antidumping definitivi non si applicano alle macchine classificate nelle categorie 5 e 6 della Dataquest non corrisponde alla tesi difesa dal CECOM nel corso del procedimento amministrativo.

Secondo il CECOM, anche se, per dimensioni e funzioni, le macchine non sono simili sotto tutti gli aspetti, tutte le fotocopiatrici hanno le stesse caratteristiche, nonché funzioni e prestazioni tecniche che si collocano press'a poco allo stesso livello. In proposito, il CECOM richiama le cause Tokyo Electric Company/Consiglio (cause riunite 260/85 e 106/86, Racc. 1988, pag. 5855), relative al dazio antidumping istituito sulle macchine da scrivere elettroniche, ed in particolare le conclusioni presentate l'8 marzo 1988 dall'avvocato generale, il quale ha ritenuto che l'esistenza di mercati distinti per le macchine « compatte » e per quelle « professionali » non è di per sé evidente e che, benché il peso possa rappresentare un criterio di distinzione, le prestazioni garantite da tali macchine costituiscono necessariamente un elemento almeno altrettanto importante. Nelle suddette cause, la ricorrente non aveva provato l'esistenza di differenze sostanziali tra le rispettive prestazioni delle macchine da scrivere elettroniche compatte e di quelle professionali. Il CECOM ritiene che un giudizio analogo possa essere dato quanto all'esistenza di un unico mercato delle fotocopiatrici.

Sulla questione dell'esistenza di una produzione comunitaria di piccole fotocopiatrici, il CECOM afferma che, nel periodo di riferimento, anche produttori comunitari (Rank Xerox e Olivetti) hanno fabbricato e posto in vendita fotocopiatrici di piccole dimensioni e che, se i membri del CECOM detengono solo una modesta quota di mercato nella gamma delle macchine di capacità ridotta, ciò è dovuto alla strategia attuata per la conquista del mercato dai produttori giapponesi del settore.

3. I fattori del pregiudizio

La *Sharp* contesta la determinazione del pregiudizio, effettuata dalla Commissione in base ai seguenti fattori: scarsa redditività, impossibilità di beneficiare di economie di scala, discriminazione dei prezzi, aumento del volume delle esportazioni giapponesi e aumento della quota di mercato detenuta dagli esportatori giapponesi.

— Scarsa redditività

La Sharp afferma che a torto la Commissione, nell'esaminare il rendimento delle attività delle reclamanti, si è basata esclusivamente sulle vendite di fotocopiatrici di piccole e medie dimensioni di loro fabbricazione. Secondo la Sharp, essa avrebbe dovuto tener conto: a) degli utili che le reclamanti traevano dalla vendita delle fotocopiatrici da loro importate dal Giappone; b) degli elevati profitti derivanti dalla vendita di prodotti accessori ed altro materiale, dalla quale qualsiasi fornitore di fotocopiatrici, in particolare di modelli piccoli, ricava utili pari o superiori a quelli della vendita delle macchine; c) del rendimento delle attività delle reclamanti con riguardo a tutte le fotocopiatrici e non soltanto a quelle di piccole dimensioni.

La Sharp sostiene che la redditività è stata perciò artificialmente ridotta e che l'affermazione contenuta nel punto 82 del preambolo del regolamento impugnato non può valere per la Rank Xerox, per la Océ e per l'Olivetti. Queste società, infatti, avevano mezzi più che sufficienti per finanziare lo sviluppo di nuovi prodotti.

— Impossibilità di beneficiare di economie di scala

La Sharp fa valere che la modesta entità delle economie di scala delle reclamanti, alla quale si riferisce il punto 83 del preambolo del regolamento impugnato, risulta dal fatto che la produzione è stata iniziata con un certo ritardo da parte delle interessate. Queste disponevano di risorse finanziarie sufficienti per affermarsi sul mercato in questione, se ne avessero avuto la capacità tecnologica, e non sono state ostacolate al riguardo da difficoltà economiche imputabili alle esportazioni dal Giappone.

— Discriminazione dei prezzi

La Sharp afferma che nella fattispecie si è ritenuto che la pretesa flessione della redditività e le altre difficoltà delle reclamanti fossero dovute al basso livello dei prezzi dei prodotti giapponesi. Riferendosi ai punti 48 e 49 del preambolo del regolamento impugnato, essa osserva che i propri prodotti non erano meno cari di quelli venduti dalle reclamanti, ma erano tecnicamente superiori.

A suo avviso, lo studio della Info-Markt, società indipendente specializzata in ricerche di mercato e incaricata di preparare una relazione sui prodotti che erano in concorrenza sul mercato tedesco, fa capire che il prezzo dei modelli fabbricati nella Comunità avrebbe dovuto, generalmente, essere superiore a quello dei modelli giapponesi comparabili, poiché i modelli comunitari sono spesso destinati alla locazione e sono quindi, in genere, progettati per durare più a lungo. La Sharp osserva, in proposito, che la Commissione ha effettuato un confronto tra i modelli della Comunità aventi una maggiore durata di vita ed i modelli giapponesi altrimenti comparabili ed ha tuttavia constatato solo una piccola differenza di prezzo. Perciò, se vi è stata sottoquotazione dei prezzi, questa è stata attuata piuttosto dai produttori comunitari.

Secondo la Sharp, gli argomenti svolti dalle istituzioni sembrano confermare che il successo delle imprese giapponesi va attribuito alla messa a punto e alla fabbricazione di prodotti attraenti a prezzi competitivi. Dal punto 86 del preambolo del regolamento impugnato risulta, infatti, che non era provato che il successo delle piccole fotocopiatrici giapponesi fosse dovuto alla loro superiorità, « ad eccezione di quanto riguarda la molteplicità delle prestazioni ». Le fotocopiatrici giapponesi non erano meno care, bensì tecnicamente superiori e, di conseguenza, più attraenti sul mercato. Non si è avuta quindi sottoquotazione dei prezzi, ma concorrenza.

Inoltre, la Sharp afferma che dal grafico realizzato dall'Office Technology Research risulta che i prezzi praticati nella Comunità per le fotocopiatrici a carta comune sono stati relativamente stabili per circa dieci anni, rispetto a quelli di altre attrezzature elettroniche per ufficio, i cui prezzi hanno registrato un ribasso molto più consistente; ciò smentisce la tesi secondo cui i prezzi delle piccole fotocopiatrici avrebbero potuto essere mantenuti ad un basso livello negli

anni " 70, ragion per cui la Océ avrebbe deciso di non sviluppare un proprio modello.

— Aumento del volume delle esportazioni giapponesi

La Sharp osserva che l'incremento in volume delle esportazioni giapponesi non ha causato alcun pregiudizio, poiché è stato in gran parte parallelo all'espansione del nuovo mercato delle piccole fotocopiatrici, la quale, a sua volta, ha offerto ai produttori europei l'opportunità di realizzare vendite redditizie che altrimenti non sarebbero state possibili.

— Aumento della quota di mercato detenuta dagli esportatori giapponesi

Quanto all'aumento della quota di mercato detenuta dagli esportatori giapponesi, la Sharp considera ch'esso riflette il loro successo, derivante dalla qualità e non dal prezzo, sul mercato delle piccole fotocopiatrici.

Il *Consiglio* fa valere anzitutto, per quanto riguarda la questione della *redditività* delle imprese comunitarie, che ciò che importa è il dato relativo ai profitti o alle perdite per esse derivanti dalla produzione e dalla vendita di fotocopiatrici, non già la loro situazione complessiva, risultante anche dalla produzione e dalla vendita di altri prodotti. Esso osserva inoltre che il regolamento di base stabilisce che gli effetti del dumping vengano valutati in relazione alla produzione comunitaria del prodotto simile, e non rispetto ad altri prodotti o al complesso delle attività, e che quindi non è necessario prendere in considerazione altri fattori che non riguardano il prodotto simile.

Quanto ai prezzi dei prodotti importati in dumping, le istituzioni avevano constatato che vi era una *sottoquotazione* e che ne era derivato un pregiudizio (punti da 41 a 49 del preambolo del regolamento impugnato), ma che la differenza tra i prezzi non poteva essere sufficientemente quantificata per inserirla nel calcolo del dazio necessario per eliminare il pregiudizio (punto 110 del preambolo dello stesso regolamento). Il Consiglio aveva chiaramente indicato che la discriminazione dei prezzi era largamente diffusa e attuata da tutti gli esportatori senza eccezione (punti 47 e 49 del preambolo del regolamento impugnato). Inoltre, essa è stata in genere transitoria non già a causa di un rincaro dei modelli di fabbricazione giapponese, ma perché i prezzi dei modelli di fabbricazione comunitaria sono stati ribassati per sostenere la concorrenza di quelli giapponesi. Infine, la sottoquotazione non è stata generalmente superiore al 10%, ma il Consiglio rileva che una discriminazione continua e largamente diffusa determina inevitabilmente un ribasso dei prezzi e l'impossibilità, per il concorrente, di mantenere il livello di prezzi che si sarebbe avuto altrimenti.

Il Consiglio considera che il fatto di praticare, per un prodotto tecnicamente superiore o per un modello più complesso, un prezzo identico a quello al quale viene venduto il modello più semplice, ma altrimenti comparabile, costituisce una discriminazione dei prezzi ai sensi del regolamento n. 2176/84. Secondo il Consiglio, la circostanza che i prezzi iniziali di listino dei due

prodotti siano identici non prova che non vi sia sottoquotazione dei prezzi; questa conclusione sarebbe possibile solo qualora i due prodotti siano comparabili sotto ogni riguardo. Per il Consiglio, quando risulta da importazioni effettuate in dumping, la prassi di applicare un prezzo inferiore per lo stesso modello, o lo stesso prezzo per un modello più perfezionato, va considerata come una pratica di concorrenza sleale, i cui effetti devono essere valutati nel determinare gli elementi del pregiudizio in conformità al regolamento n. 2176/84.

Il Consiglio osserva che la Sharp non contesta che vi sia stato un *aumento della quota di mercato* delle fotocopiatrici di fabbricazione giapponese e che tale aumento sia venuto a coincidere con una diminuzione della quota di mercato delle fotocopiatrici di fabbricazione europea, nonostante un aumento della domanda.

Il Consiglio smentisce poi l'affermazione della Sharp secondo la quale gli esportatori giapponesi avrebbero contribuito a creare il mercato delle fotocopiatrici per bassi volumi, che altrimenti non sarebbe esistito. Secondo il Consiglio, la Rank Xerox ha prodotto per un lungo periodo una fotocopiatrice per bassi volumi della categoria 1, il modello 660, ed altri produttori comunitari hanno anch'essi prodotto e commercializzato macchine per bassi volumi (la Tetras dal 1985, la Olivetti dal 1979/1980, la Develop dal 1980/1981).

Quanto ai modelli più piccoli o copiatrici personali, la Commissione ha riconosciuto che questi apparecchi aprivano un nuovo mercato, ma ha pure rilevato ch'essi avevano incrementato la concorrenza sul mercato dei prodotti per bassi volumi. Anche se le istituzioni avessero trattato la copiatrice personale come un prodotto simile distinto, sarebbe sempre rimasto il fatto che esisteva una produzione comunitaria. In effetti, la Tetras, che è un produttore comunitario, aveva messo a punto nel 1984/1985 una copiatrice personale per fare concorrenza agli apparecchi Canon.

Il *CECOM* considera che la produzione europea di fotocopiatrici, avente importanza strategica nel settore dell'automazione dell'ufficio, è stata presa di mira da vari produttori giapponesi di fotocopiatrici e che perciò appaiono meno importanti tutti gli altri fattori indicati nell'art. 4 del regolamento n. 2176/84 per la valutazione del pregiudizio.

Per quanto riguarda la discriminazione dei prezzi, il CECOM osserva che, in ragione del dumping da essi praticato su larga scala e per un lungo periodo, e data la quota di mercato pari a circa l'85% di cui disponevano, i concorrenti giapponesi potevano facilmente ricorrere al metodo della sottoquotazione selettiva dei prezzi, che permette di aggredire determinati modelli di determinati concorrenti su uno specifico mercato.

Secondo il CECOM, non è stata fornita alcuna prova della pretesa superiorità delle fotocopiatrici giapponesi dal punto di vista della tecnologia o delle prestazioni. È inoltre inesatto sostenere che i modelli prodotti nella Comunità abbiano maggiore durata e siano destinati alla locazione. Infine, un confronto tra i prezzi delle fotocopiatrici prodotte in Europa, da un lato, e quelli delle fotocopiatrici prodotte in Giappone, dall'altro, effettuato tenendo conto della di-

scriminazione dei prezzi relativa ai materiali di consumo, avrebbe messo in luce, malgrado il fenomeno della generale depressione dei prezzi, notevoli margini di sottoquotazione.

Il CECOM fa valere che le pratiche di dumping riguardano, per definizione, i prezzi di vendita delle macchine, e che la redditività deve quindi essere calcolata in base alla produzione comunitaria dei prodotti simili, in conformità all'art. 4, n. 4, del regolamento n. 2176/84, non già in funzione del complesso delle attività. Le pratiche di dumping fanno diminuire la redditività per i produttori comunitari, rendendo impossibili le vendite o consentendole solo con un profitto eccessivamemte ridotto. I profitti derivanti dall'assistenza tecnica rientrano in un campo diverso e quelli provenienti dalle locazioni sono stati presi in considerazione nei calcoli della Commissione.

Infine, una delle principali conseguenze della scarsa redditività delle imprese comunitarie che producono fotocopiatrici è l'impossibilità di beneficiare di maggiori economie di scala (punto 83 del preambolo del regolamento impugnato), impossibilità che deriva dal dumping praticato dai produttori giapponesi e non dal ritardo nell'intraprendere la produzione comunitaria, la quale, in realtà, ha preceduto la produzione giapponese.

4. Il nesso di causalità fra il pregiudizio e le importazioni in dumping

La *Sharp* sostiene anzitutto che l'andamento del mercato europeo delle fotocopiatrici mostra chiaramente che la causa principale del basso livello di attività delle tre imprese reclamanti nel settore della produzione di piccole fotocopiatrici è stata la loro decisione di non intraprendere detta produzione. In proposito, la Sharp rileva che negli anni " 60 e " 70 la Xerox Corporation e la sua affiliata europea Rank Xerox, che si trovavano in posizione di preminenza sul mercato degli apparecchi di fotocopia per ufficio, come pure altri produttori stabiliti in Europa, avevano concentrato i loro sforzi sulla fabbricazione di fotocopiatrici di maggiore capacità e rapidità, nella convinzione che la domanda si sarebbe prevalentemente orientata verso questo settore, mentre sarebbe stata debole nei confronti delle piccole fotocopiatrici a carta comune, adatte per piccoli uffici o per grandi uffici decentrati. Alla fine degli anni " 70 e all'inizio degli anni " 80, veniva tuttavia a crearsi un nuovo mercato per le piccole fotocopiatrici a carta comune, mentre restava stabile il mercato delle grandi fotocopiatrici.

Per rispondere alle esigenze delle imprese giapponesi negli anni " 70, ed in particolare a quella di comunicare tramite la riproduzione fisica di documenti originali manoscritti, i produttori giapponesi hanno sviluppato un'intera generazione completamente nuova di piccole fotocopiatrici a carta comune, di qualità e affidabilità eccezionali, di fronte alle quali non vi era nulla di equivalente nella Comunità. Proponendo queste innovazioni tecnologiche in modo attraente, essi hanno in gran parte creato, nella Comunità, un mercato per le fotocopiatrici a carta comune di dimensioni ridotte.

Fino alla comparsa delle nuove macchine giapponesi, gli utilizzatori europei potevano

scegliere solo fra una grande fotocopiatrice rapida a carta comune, una piccola fotocopiatrice di qualità inferiore a carta trattata, o una fotocopiatrice lenta come la Rank Xerox 660, che dava copie di qualità scadente, ma veniva alimentata con carta comune ed usufruiva di una vasta rete di servizi di manutenzione.

In tali circostanze, nella Comunità si manifestava una nuova domanda, in quanto le imprese europee ritenevano necessario disporre di numerose fotocopiatrici affidabili per bassi volumi, con un buon livello qualitativo di riproduzione, che non richiedevano una regolare manutenzione da parte di tecnici ed erano offerte in vendita a condizioni più favorevoli di quelle applicate per la locazione dalla Rank Xerox.

Il basso livello di attività dei produttori europei nello sviluppo di nuovi modelli di piccole fotocopiatrici dal 1968 al 1978 e il fatto che i produttori giapponesi avevano lanciato una quindicina di modelli dal 1975 al 1978 risultano dalla tabella allegata (pag. I-1666).

Nel periodo di riferimento (secondo la classificazione Dataquest) non si è praticamente avuta alcuna produzione comunitaria per le fotocopiatrici della categoria 2 e per quelle ancora più piccole. Nella categoria 3 vi è stata una prevalenza dei fornitori giapponesi, benché esistesse una produzione comunitaria delle macchine di maggiori dimensioni di questa categoria. Nella categoria 4 la concorrenza giapponese era limitata, mentre era inesistente nella categoria 5. Infine, non esisteva produzione comunitaria nella categoria 6.

L'espansione del mercato delle fotocopiatrici fra il 1970 e il 1980 è stata essenzialmente determinata dall'aumento della domanda nei settori delle piccole fotocopiatrici, a seguito della comparsa dei nuovi modelli giapponesi. Ciò è dimostrato in particolare dalla tabella che segue, dalla quale risulta l'evoluzione del « parco » fotocopiatrici (numero di macchine presenti nei locali degli utilizzatori) in Germania:

Tabella A — Parco fotocopiatrici a carta comune in Germania valutato a fine esercizio

(in migliaia)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Categoria 1	43	61	87	126	183	246
Categoria 2	29	40	53	70	83	99
Categoria 3	15	17	19	23	29	36
Categoria 4	11	10	11	11	11	13
Categoria 5	—	—	—	—	—	1
Categoria 6	—	1	1	2	2	3
Totale delle categorie	98	129	171	232	308	398
Categorie 1, 2, 3	87	118	159	219	295	381
Categorie 4, 5, 6	11	11	12	13	13	17

Fonte: Dataquest.

Il parco totale delle fotocopiatrici di ogni tipo in Europa occidentale è passato da circa 1 000 000 di macchine nel 1979 a circa 2 978 000 nel 1984.

Se si adotta il criterio degli impianti di macchine nuove (calcolati addizionando le vendite e le locazioni nette), si constaterà ch'essi sono aumentati, ogni anno, per passare da circa 450 000 macchine nel 1981 a circa 800 000 nel 1984, aumento dovuto essenzialmente alle piccole fotocopiatrici di fabbricazione giapponese.

Per quanto riguarda le copiatrici personali, che costituiscono, secondo la Sharp, un esempio dell'apertura del mercato alle macchine di piccole dimensioni e della superiorità tecnica giapponese su tale mercato, la tabella che segue fornisce le cifre relative agli impianti, al parco totale e alla rispettiva quota dei produttori giapponesi:

Tabella B — Fotocopiatrici personali (Europa occidentale)

	1982	1983	1984	1985
Totale degli impianti	—	95 000	128 000	166 000
Quota dei produttori giapponesi	—	100%	99,2%	98,8%
Parco totale	—	95 000	223 000	389 000
Quota dei produttori giapponesi	—	100%	99,2%	99,6%

Infine, per dimostrare la prevalenza giapponese nel settore dei modelli di piccole dimensioni durante il periodo di riferimento, la Sharp indica inoltre, nella tabella che segue, le cifre relative alle vendite di apparecchi nuovi sul mercato tedesco:

Tabella C

	Modelli giapponesi	Modelli CEE	Produzione Fuji Rank Xerox
Copiatrici personali	8	1*	0
Categoria 1a	17	1	4
Categoria 1b	18	0	0
Categoria 2	21	0	1
Categoria 3	15	4	0
Categoria 4	8	3	0

* Modello Tetras, prodotto in quantitativi molto ridotti a causa di difficoltà tecniche.

I produttori comunitari di grandi fotocopiatrici hanno reagito a questo andamento del mercato effettuando acquisti presso i produttori giapponesi. Ad esempio, la Rank Xerox, pur continuando a concentrare i propri sforzi sulle fotocopiatrici di grandi dimensioni, decideva di offrire in vendita nella Comunità anche piccole fotocopiatrici della qualità richiesta e sceglieva di farlo acquistando presso la sua affiliata giapponese, Fuji Xerox, tanto modelli finiti su base OEM quanto serie di componenti da montare nella Comunità. Così pure, la Océ e l'Olivetti acquistavano per rivenderli a livello OEM taluni modelli da fornitori giapponesi ad esse non associati. Secondo la Sharp, il fatto di ricorrere ad importazioni OEM era dovuto ad una redditizia e ragionevole strategia commerciale, e queste importazioni hanno permesso alle imprese interessate di evitare i costi e le difficoltà tecnologiche che avrebbe implicato lo sviluppo indipendente di nuovi modelli. Sono quindi ragioni tecniche e commerciali, e non il basso livello dei prezzi, le cause principali della modesta attività della Rank Xerox e delle altre imprese nel settore delle piccole fotocopiatrici. La situazione delle reclamanti durante il periodo di riferimento era una

conseguenza diretta delle decisioni adottate quanto alla produzione delle macchine in questione.

Il Consiglio afferma che le istituzioni hanno esaminato in modo particolarmente accurato le ripercussioni delle importazioni effettuate in dumping sull'industria comunitaria, così come le altre possibili cause degli elementi di pregiudizio che sono stati accertati (punti 81 e seguenti del preambolo del regolamento impugnato). Esse hanno esaminato fra l'altro le difficoltà incontrate dalla Rank Xerox quanto al lancio sul mercato di un nuovo prodotto per bassi volumi, ed hanno concluso che tali difficoltà, dovute almeno in parte a problemi interni del gruppo Xerox, erano state risolte grazie a un certo numero di cambiamenti intervenuti nella gestione e nella gamma dei prodotti e non potevano più, quindi, essere prese in considerazione nel determinare il pregiudizio causato a quest'impresa.

Il Consiglio osserva, anzitutto, che le istituzioni hanno constatato una costante pressione sui prezzi derivante dalle sottoquotazioni attuate dagli esportatori giapponesi. Ora, la depressione dei prezzi ha portato ad un calo dei profitti delle imprese comunitarie in coincidenza con l'aumento della quota di mercato dei produttori giapponesi. Stando così le cose, non è inesatto concludere che il basso livello dei prezzi ha avuto come conseguenza l'aumento delle vendite e l'aumento della quota di mercato dei prodotti giapponesi, aumento concomitante con una riduzione della quota di mercato detenuta dai produttori comunitari. Perciò, le importazioni in dumping vanno considerate come una causa degli elementi del pregiudizio che è stato accertato.

Quanto agli altri fattori menzionati dalla Sharp come causa degli elementi del pregiudizio, il Consiglio respinge anzitutto l'argomento secondo cui l'industria comunitaria avrebbe trascurato il mercato delle fotocopiatrici per bassi volumi negli anni " 70 ed avrebbe perciò incontrato difficoltà per aver deciso di non produrre questo tipo di macchine. La Rank Xerox ha continuato a produrre fotocopiatrici per bassi volumi nella Comunità fino al 1978 (modello 660 di quest'impresa) e il fatto che, in seguito, modelli per bassi volumi siano stati forniti dalla Fuji Xerox oppure fabbricati dalla Rank Xerox con pezzi provenienti dalla Fuji Xerox dimostra che la Rank Xerox non si è affatto disinteressata al mercato di queste macchine. L'Olivetti ha messo a punto un modello per bassi volumi nel 1978 e la Océ aveva fatto sforzi importanti nello stesso senso, ma ha rinunciato, a suo dire, principalmente in ragione del ribasso dei prezzi.

Il Consiglio contesta pure il fatto che le fotocopiatrici giapponesi per bassi volumi abbiano creato un nuovo mercato e considera che, anche se le concezioni giapponesi in materia di marketing possono aver contribuito all'espansione di questo mercato, ciò non prova che le importazioni di dette fotocopiatrici a basso prezzo e in dumping non siano state una causa del pregiudizio arrecato all'industria comunitaria.

In merito all'argomentazione relativa alla pretesa superiorità tecnologica, alla primazia tecnica dei giapponesi in materia di innovazione e di affidabilità, il Consiglio osserva che tutti i produttori comunitari producevano fotocopiatrici che erano altrettanto perfezionate, in generale, quanto qualsiasi altra presente sul mercato. Inoltre, l'elenco

delle innovazioni fatte valere dai produttori giapponesi non prova che il pregiudizio provocato dalle importazioni a basso prezzo sia imputabile ad altre cause. Infine, per quanto riguarda l'affidabilità delle fotocopiatrici giapponesi rispetto a quella delle macchine di produzione comunitaria, non vi è alcun indizio del fatto che le macchine comunitarie siano di qualità inferiore o abbiano maggiore bisogno di manutenzione. La valutazione di tutti questi elementi e di tutte le possibili cause del pregiudizio ha portato a concludere che le importazioni a prezzi poco elevati, oggetto di dumping, erano effettivamente una causa del pregiudizio.

Sulla generazione completamente nuova di fotocopiatrici che, secondo la Sharp, sarebbe stata messa a punto dai produttori giapponesi, il CECOM osserva che la tecnica di base per la fabbricazione delle fotocopiatrici è stata inventata negli Stati Uniti e in Europa e che tutti i produttori europei del settore avevano messo a punto piccole fotocopiatrici a carta comune o erano in grado di fabbricare questi prodotti. Essi sono stati scoraggiati dal produrli, dato che, a lungo termine, non vi era alcuna prospettiva di coprire le spese e di conseguire ragionevoli profitti.

Non esistono prove del fatto che i produttori europei abbiano incontrato ostacoli tecnici e tecnologici nella fabbricazione dei prodotti in questione e che il successo della nuova generazione di piccole fotocopiatrici giapponesi fosse dovuto principalmente alla loro qualità. Al contrario, le imprese europee hanno prodotto e sono in grado di produrre tutti i modelli dell'intera gamma di fotocopiatrici, con caratteristiche qualitative almeno equivalenti a quelle delle fotocopiatrici prodotte in Giappone.

In effetti, il solo ostacolo è la mancanza di redditività che deriva dal dumping praticato su larga scala da numerosi produttori giapponesi.

D — *Sull'interesse della Comunità*

La Sharp afferma anzitutto che le istituzioni hanno, certamente, un ampio margine di discrezionalità per stabilire se le fotocopiatrici di categorie contigue possano essere considerate « prodotti simili » e se i prodotti siano in concorrenza, ma, a suo avviso, esse non possono negare che la produzione comunitaria fosse molto limitata e la gamma di prodotti offerti nel settore delle piccole fotocopiatrici assai ristretta.

In proposito la Sharp fa valere che, nel periodo di riferimento, soltanto la Tetras, che deteneva circa l'1% di questo mercato, ha prodotto, in modestissimi quantitativi, copiatrici personali. Così pure, nelle altre tre categorie di livello inferiore, e senza tener conto delle attività di montaggio della Rank Xerox, l'offerta sul mercato tedesco si limitava al solo modello Olivetti Copia 1050, che rappresentava nell'Europa occidentale il 2% circa del mercato considerato.

Stando così le cose, e anche ammettendo che fosse soddisfatto il criterio del « prodotto simile », secondo la Sharp le conclusioni della Commissione quanto all'interesse della Comunità non sono esatte, perché, decidendo di proteggere i fabbricanti di pochissimi prodotti, non si è tenuto conto dell'onere imposto ai consumatori di un gran numero di prodotti.

La Sharp afferma poi che la valutazione dell'interesse della Comunità è stata viziata, nel caso di specie, dal fatto che sono state incluse nell'industria comunitaria le tre principali reclamanti, che dipendevano dalle importazioni giapponesi e ne traevano profitto.

A suo avviso, la Rank Xerox avrebbe dovuto certamente essere esclusa, ed in tal caso sarebbe stato impossibile al Consiglio affermare che i provvedimenti antidumping erano conformi all'interesse della Comunità. Anche la Océ e la Olivetti, le cui importazioni corrispondevano al 35-40% delle loro vendite e locazioni di macchine, avrebbero dovuto essere escluse dall'industria comunitaria. Tuttavia, anche ammesso che dovessero essere ritenute parte di questa industria, il Consiglio avrebbe dovuto valutare il loro interesse in contrapposizione a quello degli importatori OEM, quali la Gestetner, l'Agfa-Gevaert e altri. Pur detenendo soltanto una quota molto ridotta del mercato comunitario delle piccole fotocopiatrici (non superiore al 3% nel 1985, anche se la Tetras dovesse essere considerata produttore comunitario), i suddetti importatori OEM occupavano un numero molto elevato di persone ed erano molto attivi nel settore delle piccole fotocopiatrici.

Il Consiglio osserva che anche se, nell'applicare l'art. 4, n. 5, del regolamento n. 2176/84, venisse considerata come industria comunitaria solo una percentuale relativamente modesta della produzione totale, le istituzioni dovrebbero pur sempre esaminare se l'adozione di provvedimenti antidumping sia nell'interesse della Comunità. La necessità di tener conto di questo interesse non significa tuttavia che, qualora la Rank Xerox non dovesse far parte dell'industria comunitaria, si dovrebbero privilegiare gli interessi delle OEM rispetto a quelli del resto dei produttori della Comunità. Secondo il Consiglio, è nell'interesse della Comunità proteggere una piccola e debole industria comunitaria, al fine di evitare la dipendenza totale dalle importazioni straniere.

E — *Sul calcolo del dazio antidumping*

La Sharp sostiene che la fissazione dell'aliquota del dazio al 20% è in contrasto con l'art. 13, n. 3, del regolamento n. 2176/84, secondo cui l'importo dei dazi antidumping non può essere superiore a quanto necessario per eliminare il pregiudizio. In proposito, la Sharp afferma anzitutto che il margine del 12% ritenuto necessario per garantire un equo profitto o un equo reddito nella vendita di fotocopiatrici è eccessivo. Poiché, infatti, le piccole fotocopiatrici sono sempre vendute con un margine di utile inferiore a quello di tutte le altre attività del settore, la Commissione era in errore quando ha cercato di portare la redditività delle vendite di fotocopiatrici ad un livello estremamente favorevole. La Sharp rileva poi che il dazio è stato calcolato in base all'aumento di prezzo ritenuto necessario per eliminare la pretesa discriminazione dei prezzi. Ora, per le ragioni già indicate, non vi è stata alcuna discriminazione. Infine, la Sharp considera incomprensibile la dettagliata descrizione del metodo di calcolo del dazio, contenuta nel punto 107 del preambolo del regolamento impugnato. La Commissione avrebbe dovuto esporre in modo sufficientemente chiaro il metodo prescelto per calcolare l'aliquota del dazio, affinché la

Corte possa esercitare un adeguato controllo.

Sulla questione di stabilire se il margine di profitto del 12% ritenuto necessario per i produttori comunitari fosse troppo elevato, come sostiene la Sharp, il Consiglio precisa anzitutto ch'esso conferma il punto di vista espresso dalla Commissione secondo cui, se le macchine fossero vendute con un profitto minimo o addirittura in perdita, e gli utili venissero ottenuti soltanto sulle successive vendite di materiali di consumo, l'incentivo a produrre fotocopiatrici sarebbe pressoché nullo. Nei punti da 101 a 106 del regolamento impugnato sono esposte dettagliatamente le ragioni per le quali le istituzioni hanno accolto la tesi dei produttori comunitari relativa all'esigenza di redditività delle vendite degli apparecchi in questione, e il Consiglio ribadisce che, affinché i produttori comunitari siano in grado di continuare a produrli, è essenziale che i loro investimenti abbiano un tasso di rendimento adeguato.

La percentuale di profitto scelta dalla Commissione, fortemente criticata sia dai produttori giapponesi, per i quali essa risultava troppo elevata, sia dai produttori comunitari, che la ritenevano troppo bassa, è stata considerata un ragionevole compromesso.

Quanto all'aliquota del dazio, la tesi della Sharp, consistente nel sostenere che non vi è stata sottoquotazione dei prezzi, viene confutata nei punti 108 e 110 del preambolo del regolamento impugnato.

Infine, quanto all'argomento della Sharp secondo cui il metodo di calcolo sarebbe incomprensibile, il Consiglio osserva che precisazioni dettagliate su detto metodo di calcolo sono state fornite, il 2 dicembre 1986, a tutte le parti del procedimento, che hanno avuto occasione di presentare osservazioni in proposito. Inoltre, il regolamento impugnato indica tutti gli elementi sui quali il calcolo è stato basato, il che ha permesso alla Sharp di far valere i propri diritti, e la motivazione esposta è sufficientemente precisa per consentire alla Corte di controllare la legittimità del calcolo.

Il CECOM sostiene che gli argomenti svolti dalla Sharp non provano in alcun modo che le istituzioni comunitarie abbiano manifestamente superato i limiti dell'ampio potere discrezionale di cui esse dispongono nel valutare l'entità del pregiudizio. Esso osserva inoltre che, nel procedimento antidumping relativo alle macchine da scrivere elettroniche, l'avvocato generale (conclusioni dell'8 marzo 1988, Canon/Consiglio, cause 277/85 e 300/85, Racc. 1988, pag. 53) ha respinto, considerandoli infondati, gli argomenti della Canon secondo cui il margine di profitto scelto per il calcolo del prezzo da ottenere era eccessivo.

J. C. Moitinho de Almeida
giudice relatore

Allegato

Cronologia del lancio di piccole fotocopiatrici

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Produzione CEE											
Rank Xerox	660										2202
Agfa-Gevaert				X-10		X-11					
Develop											
Rex Rotary					5000						
Produzione giapponese											
Canon						NP-70			NP-75 NP-76	NP-50	
Sharp								SF-710	SF-720 SF-721 SF-730		
Toshiba							BD 702		BD 702A	BD 601	BD 704 BD 727
Konishiroku								Mark 3		100	

Fonte: Dataquest.