5. Nel contesto del procedimento per la determinazione di dazi antidumping, le istituzioni possono valutare il danno subito dall'industria comunitaria servendosi del confronto fra i prezzi dei prodotti importati e quelli dei prodotti comunitari analoghi, non già al loro livello effettivo, bensì a quello che avrebbero raggiunto in mancanza di dumping, qualora, nel momento in cui viene effettuato il confronto, i prezzi dei prodotti comunitari abbiano già subito, per un lungo periodo, una pressione al ribasso, che ha determinato il loro deprezzamento, a causa appunto del dumping.

6. L'istituzione di dazi antidumping non può essere contestata per il motivo che questi lasciano sussistere i problemi creati per l'industria comunitaria dalla concorrenza di prodotti importati da paesi terzi senza dar luogo a dumping o che si risolvono nel proteggere produttori non efficienti giacché il fatto che un produttore comunitario incontri delle difficoltà dovute del pari a cause diverse dal dumping non è un motivo per togliergli qualsiasi protezione contro il danno causato dal dumping stesso.

RELAZIONE D'UDIENZA
presentata nella causa 250/85 *

Indice

Pag.

I — Gli antefatti e il procedimento 5687

II — Le conclusioni delle parti 5688

III — I mezzi e gli argomenti delle parti 5689

A — I mezzi dedotti in ordine alla violazione delle disposizioni del regolamento n. 2176/84 5689

Il calcolo del valore normale 5689

1. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. a), del regolamento n. 2176/84, nella misura in cui le istituzioni hanno ritenuto comparabili i prezzi praticati su mercati caratterizzati da una domanda ed un'offerta totalmente diverse, che non consentono, quindi, un raffronto corretto 5689

2. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. a), nella misura in cui i prezzi interni utilizzati riguarderebbero quantitativi insufficienti 5690

3. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), nella misura in cui il valore normale della maggior parte dei modelli esportati è stata calcolata con riferimento al livello dei prezzi di rivendita del distributore affiliato in Giappone 5691

* Lingua processuale: il francese.

4. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), nella misura in cui il valore costruito di determinati modelli è stato calcolato con riferimento al livello dei prezzi di rivendita del distributore affiliato in Giappone 5692

5. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), derivante dal carattere anomalo del profitto determinato 5693

Il calcolo del prezzo all'esportazione 5694

6. Violazione dell'art. 2, n. 8, lett. b), nella misura in cui il costo del credito alla rivendita sarebbe stato doppiamente dedotto nella costruzione del prezzo all'esportazione 5694

Il raffronto fra il valore normale ed il prezzo all'esportazione 5694

7. Violazione dell'art. 2, n. 9, nella misura in cui i prezzi all'esportazione costruiti con riferimento ai prezzi franco fabbrica del produttore sono stati comparati con un valore normale determinato con riferimento al livello dei prezzi franco distributore esclusivo 5694

8. Violazione dell'art. 2, n. 10, lett. c), derivante dal rifiuto di riconoscere gli adeguamenti diretti a compensare le differenze in ordine alla comparabilità dei prezzi 5695

9. Violazione dell'art. 2, n. 10, lett. c), derivante dal rifiuto di dedurre dai prezzi di rivendita del distributore esclusivo BSL una percentuale di spese generali almeno pari alla percentuale di spese generali esposte dalle filiali della Brother nella CEE 5697

10. Violazione dei principi di uguaglianza e di parità di trattamento 5697

11. Violazione del principio della certezza del diritto 5698

La determinazione del danno 5699

12. L'irragionevolezza del metodo di determinazione del danno; violazione del diritto di difesa 5699

13. Discriminazione tra esportatori derivante dall'irragionevolezza degli adeguamenti operati fra i vari modelli 5701

14. Inclusione, nel calcolo dei ribassi, dei prezzi ideali relativi a modelli venduti dalle denunzianti ma originari di paesi terzi 5702

15. Inesatta valutazione degli interessi della Comunità 5702

B — Argomenti svolti nelle osservazioni comuni presentate dalle ricorrenti nella causa 250/85, nelle cause 260/85 e 106/86 (cause riunite), 273/85 e 107/86 (cause riunite), 277/85 e 300/85 (cause riunite) e 301/85 ed in risposta a dette osservazioni 5703

1. Osservazioni comuni delle ricorrenti 5703

2. Risposta del Consiglio alle osservazioni comuni 5706

3. Osservazioni della Commissione 5710

IV — Risposte delle parti ai quesiti posti dalla Corte 5714

I — Gli antefatti e il procedimento

L'epoca delle macchine per scrivere elettroniche (MSE) è cominciata nel 1978 con il lancio sul mercato del primo modello di MSE fabbricato dalla Olivetti. Fino a quel momento il mercato era stato dominato dalle macchine per scrivere di tipo tradizionale, anzitutto meccaniche e poi elettromeccaniche.

Il grande favore incontrato dai nuovi prodotti sconvolse completamente la struttura del mercato delle macchine per scrivere. In poco tempo la vendita delle macchine meccaniche ed elettromeccaniche cadde a livelli minimi, mentre la vendita di MSE aumentava vertiginosamente.

Dal 1982, i produttori europei di MSE (Olivetti, Olympia e Triumph-Adler) cominciarono a risentire sempre più degli effetti della concorrenza giapponese che, a loro giudizio, vendeva a prezzi artificiosamente bassi. Secondo i produttori europei, i fabbricanti giapponesi esportavano quantitativi sempre più ingenti di MSE a prezzi di dumping, per invadere il mercato europeo di questo prodotto e escluderne i produttori locali.

Per far fronte a quella che essi chiamano la « cospirazione del dumping » giapponese, i produttori europei si sono riuniti in un'associazione, il « Committee of European Typewriter Manufacturers » (Cetma), che il 15 febbraio 1984 presentava una denuncia alla Commissione chiedendole di avviare un'inchiesta antidumping nei confronti degli importatori giapponesi.

Il procedimento instaurato dalla Commissione in base al regolamento del Consiglio 23 luglio 1984, n. 2176, relativo alla difesa contro le importazioni che costituiscono oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità europea (GU L 201, pag. 1) ha portato all'adozione ad opera della Commissione del regolamento 20 dicembre 1984, n. 3643 (GU L 335, pag. 43). Questo regolamento ha imposto dazi antidumping provvisori per le importazioni di MSE fabbricate tra l'altro dalle società Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki, Towa Sankiden, mentre ha chiuso il procedimento nei confronti della società Nakajima, ritenendo che il margine di dumping accertato per tale società fosse trascurabile.

Il 19 giugno 1985 il Consiglio adottava il regolamento n. 1698/85, che « istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di MSE originarie del Giappone » (GU L 163, pag. 1), il quale imponeva dazi definitivi a tutte le imprese cui già erano stati applicati dazi provvisori. Questo atto è stato impugnato da tutte le società interessate.

Con il regolamento del Consiglio 20 gennaio 1986, n. 113/86 (GU L 17, pag. 2), il regolamento n. 1698/85 è stato dichiarato non applicabile alla società Tokyo Juki dalla data della sua entrata in vigore.

Con atto del 12 agosto 1985, la società « Brother Industries Ltd » (in prosieguo: « Brother »), alla quale il regolamento n. 1698/85 ha applicato un dazio nella misura del 21%, ha presentato ricorso contro il Consiglio chiedendo l'annullamento del regolamento stesso nella parte in cui quest'ultimo la riguardava direttamente e, al tempo stesso, contro il Consiglio e la Commis-

sione, chiedendo la condanna al pagamento del risarcimento danni derivante dalla violazione specifica delle norme del regolamento antidumping di base n. 2176/84 nonché dei principi generali del diritto comunitario.

Con istanza depositata nella cancelleria della Corte il 29 agosto 1985, la Brother ha presentato una domanda di provvedimenti urgenti volta ad ottenere la sospensione dell'applicazione nei propri confronti del regolamento n. 1698/85 fino a quando la Corte abbia statuito sul merito, domanda che veniva rigettata con ordinanza del presidente della Corte del 18 ottobre 1985.

La Commissione delle Comunità europee ha sollevato, il 19 agosto 1985, un'eccezione d'irricevibilità del ricorso per la parte che la riguardava, chiedendo alla Corte, nel caso di accoglimento dell'eccezione stessa, di essere ammessa ad intervenire nella causa a sostegno delle conclusioni del Consiglio; con ordinanza 23 ottobre 1985 la Corte disponeva di decidere sull'eccezione stessa unitamente al merito della causa.

Con lettera dell'8 aprile 1986 la Brother ha informato la Corte di voler desistere dall'azione nella parte in cui si richiedeva la condanna della Commissione e del Consiglio al risarcimento del preteso danno subito.

Con ordinanza del 16 maggio 1986 la Corte ha disposto la cancellazione del ricorso dal ruolo della Corte nella parte in cui esso era diretto contro la Commissione, ammettendo quest'ultima ad intervenire a sostegno delle conclusioni del Consiglio.

Con ordinanza del 15 gennaio 1986 la Corte ha ammesso il Cetma ad intervenire nel procedimento a sostegno delle conclusioni della resistente.

Su relazione del giudice relatore, sentito l'avvocato generale, la Corte decideva di rimettere la causa alla quinta sezione e di passare alla fase orale senza procedere ad istruttoria. La Corte ha tuttavia invitato le parti di fornire talune informazioni ed a rispondere ad alcuni quesiti; a tale invito le parti hanno ottemperato entro i termini impartiti.

II — Le conclusioni delle parti

La *Brother* conclude che la Corte voglia:

— dichiarare ricevibile e fondato il ricorso per annullamento presentato contro il Consiglio;

— annullare il regolamento del Consiglio del 19 giugno 1985, n. 1698, nella parte in cui questo si applica alla ricorrente;

— condannare il Consiglio alle spese, ivi comprese quelle attinenti al procedimento sommario;

— condannare la Commissione alle spese, ivi comprese quelle attinenti all'intervento nel procedimento sommario, escluse quelle relative alle difese dalla stessa contro la domanda di risarcimento danni;

— condannare l'interveniente Cetma a sostenere le proprie spese, ivi comprese quelle relative al procedimento sommario ed alla rifusione pro quota delle spese sostenute dalla ricorrente.

Il *Consiglio* conclude che Corte voglia:

— respingere il ricorso in quanto infondato;

— condannare la ricorrente alle spese, ivi comprese quelle relative al procedimento sommario;

— condannare in ogni caso la ricorrente alle spese relative alla domanda risarcitoria, dalla quale la stessa ha desistito.

La *Commissione delle Comunità europee* e il *Cetma* si uniscono alle conclusioni del Consiglio chiedendo anch'essi la condanna della ricorrente alle spese sostenute in relazione all'intervento nella causa.

III — I mezzi e gli argomenti delle parti [1]

A — *I mezzi dedotti in ordine alla violazione delle disposizioni del regolamento n. 2176/84*

Il calcolo del valore normale

1. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. a) del regolamento n. 2176/84, nella misura in cui le istituzioni hanno ritenuto comparabili i prezzi praticati su mercati caratterizzati da una domanda ed un'offerta totalmente diverse, che non consentono, quindi, un raffronto corretto

La *Brother* osserva che per ragioni di carattere culturale, essenzialmente linguistiche ed alfabetiche, le macchine da scrivere sono poco utilizzate in Giappone. Nel 1983, ad esempio, sono state vendute in Giappone solamente 20 000 MSE a fronte di 870 000 macchine vendute, invece, nell'ambito della Comunità.

Ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a) del regolamento n. 2176/84, si intende per *valore normale* « il prezzo comparabile realmente pagato o pagabile nel corso di normali operazioni commerciali per un prodotto simile, destinato al consumo nel paese di esportazione o di origine ». Orbene, sebbene il predetto regolamento non definisce la nozione di « prezzo comparabile », il sesto considerando dello stesso dichiara che il raffronto deve essere « corretto » ed il n. 9 dell'art. 2 parla di « valido confronto »; ne consegue che sono prezzi comparabili solamente quelli che consentono un corretto raffronto. Nella specie, la struttura del mercato giapponese delle MSE ha determinato una spinta al rialzo dei prezzi, ragion per cui tale mercato non è comparabile con quello CEE.

Tale conclusione trova conferma nell'art. 2, n. 4, del codice antidumping del GATT, che prevede il ricorso ad elementi diversi dal valore normale qualora, in considerazione della particolare situazione del mercato, le vendite interne non consentano un valido raffronto. Diversamente ragionando, si finirebbe con l'estendere alla CEE gli effetti inflattivi di situazioni anomale del mercato dei paesi d'origine, quali l'imposizione di prezzi minimi, l'esistenza di monopoli e cartelli o, come nel caso di specie, una struttura fondamentalmente diversa della domanda e del-

1 — Poiché la Brother ha inserito nella replica osservazioni presentate in comune con le ricorrenti nelle cause 260/85 e 106/86 (cause riunite), 273/85 e 107/86 (cause riunite), 277/85 e 300/85 (cause riunite) e 301/85, è opportuno riassumere queste osservazioni sotto un titolo separato che contiene del pari le repliche del Consiglio su questi punti e le osservazioni presentate dalla Commissione in quanto queste ultime vertono su problemi trattati nelle osservazioni comuni. Tutti questi argomenti saranno esposti al punto III, lettera B), della presente relazione.

l'offerta dovuta a differenze culturali incontrovertibili.

Il *Consiglio* rileva che il mercato giapponese delle MSE è un mercato concorrenziale in cui i prezzi offerti sono generalmente accessibili per tutta la clientela sia attuale che potenziale. La comparabilità deve sussistere, d'altronde, tra i prezzi effettivamente praticati, nel corso di operazioni commerciali normali e non tra i mercati. Due mercati, infatti, non sono mai identici o comparabili sotto ogni loro aspetto. Se si ammettesse che determinate differenze dei mercati possono influire sulla comparabilità dei prezzi, ne deriverebbe un risultato assolutamente sorprendente, proprio laddove i prezzi interni sono elevati per effetto del carattere protezionistico del mercato.

Il *Cetma* osserva che la vendita di macchine da scrivere alfabetiche si svolge in modo normale sul mercato giapponese, sul quale sono presenti — anche se in misura molto modesta — produttori europei ed americani.

2. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. a), nella misura in cui i prezzi interni utilizzati riguarderebbero quantitativi insufficienti

Secondo la *Brother*, il valore normale di tutti o, quantomeno, della maggior parte dei modelli esportati avrebbe dovuto essere determinato sulla base dei costi di produzione, considerato che il numero di detti modelli venduti sul mercato interno era inferiore al 5% delle esportazioni verso la CEE, percentuale che la Commissione stessa ha riconosciuto come la soglia al di sotto della quale i prezzi possono risentire di considerazioni commerciali che esulano dall'ambito ordinario.

La ricorrente ritiene, innanzitutto, che, ai sensi dell'art. VI del GATT, si può parlare di dumping solamente in presenza di un nesso di causa ad effetto tra le vendite interne e quelle all'estero. Se le vendite sul mercato interno non consentono di finanziare le esportazioni a costi marginali, viene a mancare una delle condizioni del dumping, la cui sussistenza non può essere tuttavia accertata mediante la fissazione arbitaria di una « soglia di irrilevanza ».

Seguendo lo stesso ragionamento, la ricorrente ritiene che tale accertamento non possa essere effettuato di volta in volta per ogni singolo modello.

Infine, se una soglia deve essere fissata, essa dovrà uniformarsi alla precedente prassi delle istituzioni e dovrà tener conto della prassi seguita dai principali partner commerciali della Comunità, come previsto dal terzo « considerando » del regolamento n. 2176/84. A tali criteri non ci si è, però, attenuti nella fissazione della soglia de qua, con conseguente violazione sia dell'obbligo di uniformarsi alla prassi dei partner commerciali, sia del principio generale della certezza del diritto.

Il *Consiglio* replica che la soglia del 5% delle esportazioni verso la Comunità, di cui al regolamento n. 3643/84, è ragionevole e che, prima dell'emanazione dello stesso, non vi era alcuna prassi costante basata su soglie più elevate. Esso aggiunge che né nel regolamento n. 2176/84, né, tantomeno, nel codice GATT vi è alcun elemento che postuli che il dumping sia finanziato dalle vendite sul mercato interno; entrambi i predetti atti stabiliscono, infatti, semplicemente che il dumping sussiste qualora « il prezzo all'esportazione » sia inferiore al « valore normale ». Se le affermazioni della ricorrente rispondessero a verità, non si potrebbe più utilizzare i costi di produzione ai fini della costruzione del valore normale, né imporre

dazi antidumping su prodotti provenienti da paesi in cui non vi è un'economia di mercato.

Il raffronto effettuato fra i singoli modelli è espressamente previsto nei nn. 2 e 3, lett. a) dell'art. 2, disposizioni che esigono che il raffronto sia effettuato fra « prodotti simili ».

Per quanto concerne la soglia di irrilevanza non vi è alcuna ragione, secondo il Consiglio, per la quale debba essere ripreso un determinato punto di un sistema antidumping di uno stato terzo. Il sistema al quale fa riferimento la Brother, vale a dire quello praticato dagli Stati Uniti è, peraltro, sotto molteplici aspetti, totalmente differente da quello comunitario.

Per quanto attiene, infine, la pretesa violazione del principio della certezza del diritto, il Consiglio osserva che il diritto comunitario in materia di dumping gli attribuisce giustamente un margine di discrezionalità per i casi non espressamente disciplinati, il che esclude qualsiasi suo obbligo di comunicare preventivamente la soglia che intende applicare.

3. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), nella misura in cui il valore normale della maggior parte dei modelli esportati è stata calcolata con riferimento al livello dei prezzi di rivendita del distributore affiliato in Giappone

La *Brother* sostiene che, ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), la Commissione — ove avesse ritenuto che i prezzi praticati dalla Brother Industries Ltd (in prosieguo: « BIL ») nei confronti del proprio distributore affiliato in Giappone, la Brother Sales Ltd (in prosieguo: « BSL ») non costituissero prezzi fissati nel corso di normali operazioni commerciali — avrebbe dovuto determinare il valore normale con riferimento ai prezzi praticati verso i paesi terzi ovvero ai costi di produzione. Il regolamento n. 2176/84 non prevede, infatti, alcuna possibilità di costruire il valore normale « franco fabbrica » di un prodotto da un prezzo a valle né tantomeno di utilizzare tale prezzo a valle come valore normale.

Nell'ambito del regolamento che istituisce un dazio definitivo, il Consiglio, facendo propria la tesi della Commissione, avrebbe considerato le società di distribuzione quali parti integranti nella struttura di gruppo consolidato, nel quale esse assolverebbero in sostanza, alle funzioni di una succursale di vendita o di un servizio commerciale. Nonostante si tratti di entità giuridiche separate, ci si troverebbe — secondo le istituzioni comunitarie — di fronte ad un'entità economica unica, il che escluderebbe, quindi, l'esistenza di operazioni commerciali tra il produttore ed il distributore affiliato.

La Brother respinge tale tesi, sottolineando, al riguardo, la sussistenza di un chiaro dualismo di interessi nei confronti della propria filiale, della quale possiede solamente il 15,76%. A prescindere da tale circostanza, il regolamento n. 2176/84 non fa alcuna distinzione a seconda del grado di affiliazione tra venditore ed acquirente. Infine, se il legislatore avesse consentito di utilizzare come base di calcolo i prezzi praticati a valle, avrebbe senz'altro previsto le modalità di costruzione del valore normale in modo tale da assicurare quel corretto raffronto sul quale si fonda l'intero sistema.

Il *Consiglio* osserva che la BIL e la BSL rappresentano, in realtà, un'unica entità economica, all'interno della quale la BSL svolge la funzione di un servizio commerciale, nonostante sia costituita sotto forma di società giuridicamente distinta. Giustamente, pertanto, i trasferimenti operati all'interno di tale entità non sono stati considerati come

normali operazioni commerciali. Pertanto, dal rapporto gerarchico tra le disposizioni di cui al n. 3 a) e quelle di cui al successivo n. 3 b) emerge che il valore normale deve fondarsi prioritariamente sui prezzi effettivi dei prodotti sul mercato del paese esportatore. Ne consegue l'obbligo per le istituzioni di accertare, innanzitutto, se nel paese d'esportazione si siano svolte operazioni commerciali normali. Orbene, le vendite effettuate, nella specie, dalla BSL a distributori indipendenti rappresentano, appunto, operazioni commerciali normali.

Anche il *Cetma* ritiene che la BIL e la BSL siano da considerarsi come un'unità dal punto di vista economico.

Ove si seguisse la tesi della Brother, si consentirebbe a quest'ultima di trasferire la maggior parte dei costi e delle spese ad una società di distribuzione locale « autonoma » e, in tal modo, di riportare arbitrariamente il valore normale al livello del prezzo d'esportazione.

Tenuto conto delle « possibilità di strutturazione » delle quali dispongono le società che praticano il dumping, nonché dell'estrema complessità della determinazione del valore normale in Giappone, appare necessario lasciare alle istituzioni comunitarie un ampio margine di discrezionalità al fine di mantenere l'efficienza del sistema di protezione antidumping.

4. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), nella misura in cui il valore costruito di determinati modelli è stato calcolato con riferimento al livello dei prezzi di rivendita del distributore affiliato in Giappone

La *Brother* sostiene che il regolamento n. 2176/84 non consente di assommare le spese di vendita sostenute dal distributore in esclusiva ed osserva, inoltre, che la costruzione del valore normale deve essere intesa come la costruzione del valore del prodotto esportato, ragion per cui appare ingiustificato assommare le spese sostenute dal distributore esclusivo giapponese. Essa cita al riguardo, la posizione assunta dalla Commissione nel regolamento che istituisce un dazio antidumping provvisorio nei confronti delle importazioni di alcuni filati di cotone originari della Turchia (GU 1981, L 347, pag. 19) nonché la prassi americana.

Nella propria memoria di replica la Brother fa valere inoltre:

— che il calcolo del valore costruito è stato effettuato, sotto taluni aspetti, in modo ambiguo;

— che il valore costruito non deve riflettere il valore del prodotto sul mercato interno, bensì deve costituire un parametro della trasparenza dei prezzi all'esportazione e che, conseguentemente, il dumping sussiste unicamente nel caso di prezzi all'esportazione anormalmente bassi, tali da non coprire tutti i costi di produzione unitamente ad un margine di profitto normale.

Il *Consiglio* rileva che tale mezzo è analogo a quello precedente ed osserva che il valore costruito è stato inteso dal legislatore come rappresentativo del valore del prodotto sul mercato interno, dovendo, quindi, corrispondere, nei suoi vari elementi, al prezzo del prodotto sul mercato interno. I motivi dedotti dalla Brother a dimostrazione del contrario non sono convincenti. Infatti, nel caso del regolamento riguardante i filati di cotone originari della Turchia (GU 1981, L 347, pag. 19), citato dalla ricorrente, il ricorso alle spese relative all'esportazione è

stato dettato unicamente dalla mancanza di dati attendibili in ordine alle spese di distribuzione sul mercato interno.

Il Consiglio sottolinea, avverso il primo argomento sollevato nella memoria di replica, che le istituzioni hanno correttamente applicato, nella determinazione del valore costruito, metodi coerenti al ragionamento da esse seguito.

Quanto al secondo argomento, il Consiglio osserva che, ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento n. 2176/84, il valore costruito viene calcolato con riferimento al costo di produzione e ad un equo margine di profitto nel paese d'origine ed è, quindi, definito con riferimento ai costi ed agli utili del prodotto sul mercato interno e non in relazione al prezzo all'esportazione.

Il *Cetma* osserva che gli argomenti svolti in ordine ai mezzi precedenti valgono ugualmente per il mezzo in esame nonché per quelli seguenti sino al n. 11.

5. Violazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), derivante dal carattere anomalo del profitto determinato

La *Brother* rileva che, per determinare il profitto normale ai fini del calcolo del valore costruito, le istituzioni hanno calcolato l'importo totale delle spese generali che la BSL destina alla vendita delle MSE in Giappone, deducendo, quindi, una parte minima per le spese direttamente connesse alle vendite in Giappone e dividendo il saldo per il totale mondiale delle vendite del gruppo Brother. Deducendo l'importo così ottenuto dal prezzo medio di rivendita della BSL, con i costi di produzione e le spese generali della BIL, le istituzioni avrebbero calcolato il profitto realizzato dalla BSL relativo alle vendite effettuate in Giappone.

Tale metodo di calcolo è manifestamente irragionevole, in quanto comporta necessariamente una sottovalutazione delle spese generali della BSL, mentre sopravvaluta il profitto realizzato dalla BSL in Giappone, come se la BSL vendesse praticamente senza sopportare spese generali. Tale metodo costituisce violazione dell'art. 2, n. 3, del regolamento n. 2176/84, in quanto il profitto « normale » previsto da tale disposizione scaturisce da una costruzione teorica, del tutto scollata dalla realtà, ed integra, inoltre, gli estremi dello sviamento di potere, atteso che uno strumento predisposto per la lotta contro le manovre sleali all'esportazione è stato sviato dal proprio obiettivo al fine di farne uno strumento protezionistico.

A voler seguire la teoria dell'entità economica unica, sostenuta dalla Commissione e dal Consiglio, si dovrebbe dividere per il volume delle vendite mondiali non solamente le spese della BSL ma anche il suo margine di utile. L'utilizzazione di due denominatori differenti non ha giustificazione alcuna.

Il *Consiglio* ritiene che, in un caso come quello della Brother, in cui la rete di distribuzione fa parte integrante di un gruppo industriale, appare logico correlare le spese generali sostenute da detta rete, al pari degli altri costi generali del gruppo, al totale delle vendite del gruppo stesso. Non si può, quindi, qualificare tale metodo « sic et simpliciter » come irragionevole. Quanto alle ragioni che hanno determinato la scelta di tale metodo, il Consiglio rinvia alle deduzioni svolte dalla Commissione.

La *Commissione* osserva che, per il calcolo del valore costruito, la Brother, avendo interesse perché tale valore risultasse il più basso possibile, si è dichiarata d'accordo a che le spese di distribuzione, quelle amministrative e le altre spese generali della BSL fossero ripartite fra le spese effettuate in Giappone e quelle effettuate nel resto del mondo. Lo stesso metodo è stato applicato per il calcolo del profitto al momento dell'emanazione del regolamento n. 1698/85. Qualora fossero state correlate alle vendite della BSL in Giappone tutte le spese generali della medesima, il risultato non sarebbe cambiato, considerato che i costi di produzione sarebbero stati notevolmente più elevati.

Anche se il metodo seguito non è per forza di cose quello appropriato, va rilevato che esso conduce esattamente allo stesso risultato dell'altro.

Il calcolo del prezzo all'esportazione

6. Violazione dell'art. 2, n. 8, lett. b), nella misura in cui il costo del credito alla rivendita sarebbe stato doppiamente dedotto nella costruzione del prezzo all'esportazione

La *Brother* lamenta nel proprio ricorso che, nella costruzione del prezzo all'esportazione, il costo del credito alla rivendita era stato dedotto sia dagli oneri finanziari delle proprie filiali nella Comunità europea, sia dal prezzo di rivendita praticato nella Comunità stessa.

La Commissione ha successivamente informato la Brother che gli effetti derivanti dalla doppia deduzione del credito alla rivendita erano stati eliminati dai calcoli e che il margine di dumping era stato ridotto dell'1,5%, senza che ciò influisse sul livello del dazio antidumping. La Brother si chiede, al riguardo, se la Commissione possa correggere a posteriori delle conclusioni di fatto o dei metodi di calcolo relativi al margine di dumping, senza invitare il Consiglio a confermare o a riformare il regolamento a fronte dei nuovi dati eventualmente capaci di influire in modo assai rilevante anche sul calcolo del dazio antidumping.

Il *Consiglio* ricorda che la rettifica riguarda i costi da dedurre dal prezzo (costruito) all'esportazione, vale a dire da uno solo dei due elementi necessari per la determinazione del margine di dumping. Per quanto attiene il danno, esso è stato determinato non in funzione del prezzo costruito all'esportazione, bensì del prezzo di vendita realmente pagato sul mercato comunitario, prezzo che, come è del tutto evidente, non è cambiato a posteriori per effetto della revisione del calcolo degli elementi di costo.

Così stando le cose, non vi era motivo alcuno di riconsiderare il livello del dazio antidumping istituito dal regolamento impugnato.

Il raffronto tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione

7. Violazione dell'art. 2, n. 9, nella misura in cui i prezzi all'esportazione costruiti con riferimento ai prezzi franco fabbrica del produttore sono stati comparati con un valore normale determinato con riferimento al livello dei prezzi franco distributore esclusivo

La *Brother* osserva che, ai sensi dell'art. 2, n. 9, il prezzo all'esportazione ed il valore nor-

male devono essere comparati, ai fini di un valido raffronto, allo stesso stadio commerciale, che è, preferibilmente, quello franco fabbrica. Orbene, secondo le istituzioni, tale stadio sarebbe rappresentato dal momento in cui il prodotto cessa di essere proprietà del produttore ovvero di un'impresa che allo stesso sembra essere collegata per divenire proprietà di un acquirente esterno. Secondo la ricorrente, tale nozione deve essere, invece, valutata in funzione della relativa realtà economica.

L'interpretazione delle istituzioni fa sì che pressoché tutte le esportazioni verso la CEE vengono a trovarsi in situazioni di dumping, dal momento che delle vendite vengono ugualmente effettuate in uno stadio a valle di quello franco fabbrica. Tale interpretazione favorisce, infatti, le imprese che non vendono sul mercato giapponese e potrebbe risultare, al limite, accettabile solamente a condizione che essa si applicasse ugualmente e al valore normale e al prezzo all'esportazione.

Secondo la Brother, non è possibile giungere allo stesso stadio commerciale per effetto del gioco degli adeguamenti previsti dall'art. 2, n. 10, i quali, in realtà, possono essere applicati unicamente a prezzi preventivamente ridotti allo stesso stadio commerciale. L'art. 2, n. 10, lett. c) prevede, infatti, la possibilità di effettuare adeguamenti relativi a differenze di stadio commerciale solamente « se già non se ne è tenuto conto altrimenti ». Ma nessun altro degli adeguamenti ivi indicati è diretto alla riduzione allo stesso stadio commerciale. Unicamente nel caso in cui, dunque, per una ragione o per l'altra, non si sia potuto procedere alla determinazione dei prezzi nel medesimo stadio commerciale, vi si può provvedere, in via sussidiaria, per mezzo degli adeguamenti.

Il *Consiglio* illustra il sistema di calcolo del valore normale, costruito e non, e del prezzo all'esportazione nello stadio « franco fabbrica ». Le istituzioni hanno utilizzato la stessa nozione di « franco fabbrica » in entrambi i casi. Il Consiglio sottolinea che, nell'ambito di tali calcoli, le istituzioni dovevano tener conto del fatto che l'organismo di distribuzione in Giappone fa parte integrante della struttura del gruppo Brother. Sarebbe stato, quindi, impossibile adottare criteri differenti a seconda del sistema di distribuzione realizzato da una singola impresa.

8. Violazione dell'art. 2, n. 10, lett. c), derivante dal rifiuto di riconoscere gli adeguamenti diretti a compensare le differenze in ordine alla comparabilità dei prezzi

Tale mezzo è stato dedotto dalla *Brother* in via sussidiaria rispetto a quello precedente. La Brother ritiene, infatti, che, in difetto di un raffronto nel medesimo stadio commerciale, avrebbero dovuto esserle riconosciuti degli adeguamenti per le spese generali di vendita in Giappone nonché un adeguamento per l'utile del distributore affiliato in Giappone, oltre agli adeguamenti per le spese direttamente connesse alle vendite.

Per quanto attiene alle spese generali, la Brother ritiene che, al fine di consentire un corretto raffronto, le spese del distributore affiliato in Giappone avrebbero duvuto essere dedotte dal prezzo di rivendita in Giappone e ciò simmetricamente alla deduzione delle spese delle filiali CEE dal prezzo all'esportazione.

Avverso l'argomento del Consiglio, secondo il quale le spese generali e amministrative avrebbero potuto essere oggetto di adeguamenti solamente in materia di condizioni di vendita, sempreché nei limiti delle differenze che si pongono in relazione diretta con le

vendite « de quibus », la Brother rileva, innanzitutto, che il Consiglio, così ragionando, sembra confondere la nozione di riduzione allo stesso stadio commerciale con quella di adeguamenti, i quali non hanno nulla a che vedere con la riduzione allo stesso stadio commerciale e vengono operati solamente al fine di adeguare i prezzi preventivamente ridotti allo stesso stadio commerciale in funzione di differenze fisiche o di altri fattori.

La ricorrente osserva, inoltre, che il regolamento n. 2176/84 non contiene alcun elemento che permetta di considerare esaustiva l'elencazione degli adeguamenti consentiti di cui al n. 10 dell'art. 2, ragion per cui nulla vieta che le istituzioni riconoscano un adeguamento per le spese generali.

La Brother sottolinea, infine, la contraddittorietà del ragionamento delle istituzioni; in primo luogo, poiché esse ammettono l'esistenza di adeguamenti per differenze di stadio commerciale, affermando però, al tempo stesso, che le spese generali ed amministrative del distributore affiliato — che costituiscono precisamente il costo della differenza predetta — possono essere considerate solamente nel contesto delle condizioni di vendita. In secondo luogo, poiché, mentre sostengono che le spese generali ed amministrative possono essere considerate solamente nel contesto delle condizioni di vendita, danno una definizione restrittiva di tali condizioni (« obbligazioni inerenti ad un contratto di vendita che possono essere stabilite nel contratto stesso o nelle condizioni generali di vendita fissate dal venditore ») priva di alcun nesso, nemmeno lontano, con le spese generali ed amministrative.

L'argomento dedotto in ordine alla differente composizione delle categorie di clienti, dedotto dal Consiglio a giustificazione del rifiuto di concedere gli adeguamenti richiesti, è ugualmente infondato. E, infatti, evidente che i clienti della BSL (grossisti, dettaglianti) e quelli della BIL (filiali CEE) non sono gli stessi.

Per quanto concerne l'adeguamento per il profitto del distributore affiliato in Giappone, la Brother osserva che l'esigenza di un corretto raffronto postula l'effettuazione di deduzioni simmetriche e che, conseguentemente, dal momento in cui un profitto è stato dedotto dai prezzi di rivendita delle filiali CEE, deve essere ugualmente dedotto un profitto dai prezzi di rivendita della BSL.

Il *Consiglio* afferma di aver tenuto conto delle differenze relative alla comparabilità dei prezzi allorché è stata fornita la prova di una relazione diretta tra tali differenze e le vendite in questione. E stato, invece, rifiutato il riconoscimento degli adeguamenti per le spese generali ed amministrative sostenute dalle società di vendita nazionali per i seguenti motivi:

— poiché la ricorrente ed i suoi servizi di distribuzione costituiscono, in realtà, un'unica entità economica;

— poiché, ai sensi del regolamento n. 2176/84, gli adeguamenti per differenze relative alle spese generali ed amministrative sono generalmente esclusi;

— poiché la composizione delle categorie di clienti della BIL e della BSL è la stessa, il che esclude la possibilità di riconoscere gli adeguamenti richiesti in virtù di una pretesa differenza di stadio commerciale.

Ad avviso del Consiglio, la Brother confonde il metodo di calcolo del prezzo all'esportazione e le regole applicabili al raffronto tra detto prezzo ed il valore normale. E unicamente nell'ambito di tale raffronto che possono essere richiesti degli adeguamenti. Per quanto attiene agli adeguamenti relativi alle condizioni di vendita, è determinante l'accertamento che i costi si pongano in un rapporto funzionale diretto con le vendite in questione, vale a dire che detti costi siano stati sostenuti giusto in relazione ad una determinata vendita. Orbene, una tale relazione non sussiste nel caso delle spese generali ed amministrative.

Per quanto concerne l'adeguamento richiesto per il profilo del distributore affiliato della Brother in Giappone, il Consiglio sottolinea che la ricorrente confonde nuovamente il calcolo del prezzo all'esportazione ed il raffronto tra tale prezzo ed il valore normale.

9. Violazione dell'art. 2, n. 10, lett. c), derivante dal rifiuto di dedurre dai prezzi di rivendita del distributore esclusivo BSL una percentuale di spese generali almeno pari alla percentuale di spese generali esposte dalle filiali della Brother nella CEE

Secondo la *Brother*, anche nell'ipotesi in cui la sua interpretazione della nozione di « spese generali » non dovesse essere accolta, resta il fatto che la limitazione degli adeguamenti per le spese generali di cui all'art. 2, n. 10, lett. c), non è assoluta. Infatti, la ratio che ispira la normativa antidumping esige l'effettuazione di un raffronto su una base corretta, mentre non è corretto comparare un prezzo inclusivo di tutte le spese di vendita sul mercato interno con un prezzo all'esportazione dal quale siano state dedotte tutte le spese generali.

Qualora anche tale interpretazione dovesse essere respinta, occorre ancora ricordare — aggiunge la Brother — che il regolamento n. 2176/84 parla di « differenze nelle condizioni relative alle spese amministrative e generali » per le quali non si procederà ad adeguamenti. Ciò significa che un adeguamento deve essere riconosciuto quantomeno sino a concorrenza delle spese di distribuzione sostenute nella CEE. Una simile interpretazione trova ampio conforto nella prassi e nella giurisprudenza americana.

Il *Consiglio* sottolinea che tale mezzo è stato già esaminato nell'ambito del mezzo precedente, in quanto l'art. 2, n. 10, lett. c) esclude, come regola generale, che si possa procedere ad adeguamenti per differenze nelle condizioni relative alle spese amministrative e generali. Quanto al riferimento alla normativa antidumping americana, osserva che detta normativa non è applicabile nella specie e che, inoltre, due legislazioni aventi il medesimo oggetto possono ben essere il frutto di concezioni e di interpretazioni giuridiche differenti.

10. Violazione dei principi di uguaglianza e di parità di trattamento

La *Brother* afferma che il metodo utilizzato dalle istituzioni fa dipendere l'esistenza ed il livello del margine di dumping in larga misura dalla struttura di vendita del produttore sia sul mercato interno che sul mercato comunitario; dall'applicazione di tale metodo scaturisce, infatti, un margine più elevato, tanto nel caso di un esportatore che operi nella CEE tramite proprie filiali, quanto nel caso di un esportatore che venda nel proprio paese avvalendosi sempre di una rete di filiali. Orbene, una differenziazione del trattamento in funzione della struttura di vendita viola manifestamente il principio di uguaglianza e di parità di trattamento.

Il *Consiglio* replica a tale mezzo contestando gli elementi dedotti dalla Brother a fondamento dell'asserzione secondo la quale la situazione di dumping deriverebbe unicamente dal metodo di calcolo applicato dalle istituzioni; esso osserva che l'eventuale esistenza di un margine di profitto all'esportazione non esclude « in re ipsa » la sussistenza del dumping. Il Consiglio contesta ugualmente l'affermazione della Brother secondo la quale, per un esportatore non operante sul proprio mercato nazionale, il margine di dumping non potrebbe superare la percentuale delle sue perdite alla produzione. In realtà, essendo il margine di dumping uguale alla differenza fra il prezzo all'esportazione ed il valore normale, quale che siano i criteri di calcolo di quest'ultimo, nulla consente di affermare che il margine di dumping debba essere contenuto nei limiti percentuali delle perdite alla produzione.

11. Violazione del principio della certezza del diritto

Secondo la *Brother*, il regolamento n. 1698/85 ha attuato, in considerazione dell'imprecisione che caratterizza il regolamento di base relativamente alle modalità pratiche di calcolo del margine di dumping, un rilevante numero di scelte di principio, scelte che non erano mai state operate in precedenza. Gli esportatori si trovano, pertanto, nella totale impossibilità di applicare alle proprie esportazioni verso la CEE prezzi relativamente ai quali possano ragionevolmente presumere che non si tratti di prezzi di dumping.

Il *Consiglio* sottolinea che tale mezzo appare principalmente diretto contro gli stessi principi ai quali è ispirato il regolamento di base, ragion per cui è da considerarsi irricevibile, non essendo state sollevate eccezioni di illegittimità contro il regolamento medesimo.

Supponendo, invece, ricevibile tale mezzo, nella misura in cui è ugualmente diretto contro l'applicazione del regolamento n. 2176/84 operata dal regolamento n. 1698/85, va osservato che, alla luce delle scelte poste in essere dalle istituzioni, non può ritenersi che queste abbiano erroneamente attuato l'ampio potere discrezionale del quale devono disporre in tale settore.

In particolare, alle istituzioni è apparso necessario prendere in considerazione le spese della rete di vendita affiliata — il che, peraltro, non rappresenta un fatto del tutto nuovo — al fine di evitare una discriminazione nei confronti di quelle imprese aventi una struttura di distribuzione differente; ciò costituisce, pertanto, un esercizio corretto del potere discrezionale delle istituzioni e non viola il principio della certezza del diritto.

Secondo il *Cetma*, il principio della certezza del diritto è sufficientemente garantito dalle specifiche disposizioni contenute nell'art. 2 del regolamento n. 2176/84. Gli organi della Comunità devono disporre, nell'accertamento di dati e nella valutazione dei vari criteri, di un ampio potere discrezionale, al fine di evitare che gli esportatori possano sfuggire alla constatazione di un'azione di dumping.

Lo scopo fondamentale del regolamento n. 2176/84 è costituito dalla rimozione rapida ed efficace del pregiudizio derivante dal dumping, ragion per cui la difesa contro qualsiasi aggressione in tale senso non deve mai poter essere ritardata o addirittura resa impossibile da una rigida interpretazione e applicazione dell'art. 2.

La determinazione del danno

12. L'irragionevolezza del metodo di determinazione del danno; violazione del diritto di difesa

La *Brother* contesta, in linea di principio, la legittimità del calcolo del danno attuata mediante l'elaborazione di prezzi ideali, vale a dire, mediante la costruzione di prezzi ritenuti praticabili per i produttori comunitari nell'ipotesi in cui non vi fosse stata un'azione di dumping. Essa sostiene, infatti, l'inammissibilità di qualsiasi ricorso ad un prezzo ideale, qualora i prezzi del prodotto importato siano leali, come manifestamente lo sono nel suo caso. Qualora la lealtà del prezzo all'esportazione non fosse evidente, potrebbe risultare utile la costruzione di un prezzo ideale per i prodotti comunitari, sempreché tale procedimento sia correttamente effettuato. Il dubbio che ciò non sia avvenuto è suffragato già dalla sola considerazione che dei prezzi ideali sono stati ugualmente costruiti per produttori europei scarsamente efficienti che dovrebbero essere protetti, ove necessario, mediante strumenti di politica commerciale o mediante regimi di aiuti. Ci si potrebbe chiedere, inoltre, se le istituzioni abbiano tenuto conto del fatto che i prezzi degli esportatori giapponesi sono talvolta legittimamente inferiori ai prezzi dei produttori comunitari, quali la Olivetti, che si avvalgono per la vendita ai « grandi clienti » di una grossa rete di venditori specializzati, il che si riflette naturalmente sulle spese di distribuzione.

La Brother aggiunge che il raffronto fra prezzo di vendita e prezzo obiettivo rappresenta, in realtà, un raffronto fra prezzi e costi che non può dare risultati ragionevoli. Gli adeguamenti da operare ai fini del raffronto sono del tutto differenti a seconda che siano riferiti ai costi di produzione ed agli oneri commerciali o solamente ai costi. Ad esempio, una MSE che dispone di una memoria più capace ha un valore commerciale ben più elevato di una macchina dotata di memoria più piccola, nonostante il fatto che i costi di produzione siano pressoché identici.

La Brother sottolinea, infine, di ignorare completamente il metodo utilizzato per il calcolo dei prezzi ideali. Il metodo di costruzione di tali prezzi fa parte dei « principali fatti e considerazioni sulla cui base si prevede di raccomandare l'imposizione di dazi definitivi » ai sensi dell'art. 7, n. 4, lett. b) del regolamento di base ed avrebbe dovuto essere allora comunicata alle società interessate per mezzo di una descrizione meno vaga della semplice menzione della somma dei costi, delle spese di distribuzione e di un margine di utile del 10%. Non avendo le istituzioni comunicato null'altro, esse hanno violato i diritti della difesa della ricorrente.

Il *Consiglio* osserva, innanzitutto, che le istituzioni hanno accertato la sussistenza di un danno a seguito dell'esame non solo dei prezzi di importazione giapponesi, bensì anche di numerosi altri fattori, nessuno dei quali è stato contestato dalla ricorrente. Per quanto attiene il metodo prescelto per esaminare i « prezzi di importazione oggetto di dumping », trattasi di una scelta che discende dal potere discrezionale attribuito alle istituzioni che riflette, nella specie, un corretto esercizio di tale potere. I prezzi praticati dai produttori comunitari, infatti, hanno cominciato a scendere con l'apparizione sul mercato delle importazioni oggetto di dumping. Un raffronto tra tali prezzi e quelli dei prodotti importati non può, quindi, ritenersi adeguato.

Secondo il Consiglio, il fatto che l'esportatore copra i suoi costi e consegua eventualmente un utile non esclude la sussistenza del dumping, qualora il prezzo di vendita praticato dall'esportatore sia inferiore al valore normale. L'assenza di ribassi rispetto ai prezzi praticati dai produttori comunitari non è, del resto, significativa se detti prezzi avevano subito una flessione.

Per quanto concerne le vendite a grandi clienti, i costi più elevati sono stati presi in considerazione calcolando i costi in proporzione al fatturato. Sono stati, quindi, applicati costi di livello differente rispettivamente per le vendite ai grandi clienti (prezzi più elevati) e per quelle ai clienti ordinari (prezzi meno elevati).

Per quanto attiene all'efficacia dei produttori europei, il Consiglio ritiene che anche per i produttori meno efficienti è lecito attendersi una protezione antidumping, in quanto le importazioni oggetto di dumping producono loro un danno ulteriore che va ad aggiungersi alle conseguenze negative derivanti dalle loro eventuali difficoltà strutturali.

Il Consiglio contesta, inoltre, che la Commissione abbia operato un raffronto tra prezzi e costi. I prezzi ideali non sono altro che dei prezzi costruiti partendo dai costi e sommandovi le spese di vendita, le spese generali ed un margine di utile ragionevole.

Quanto all'affermazione della Brother, secondo la quale essa avrebbe ignorato completamente il metodo di calcolo dei prezzi ideali, il Consiglio replica facendo presente di averlo comunicato alla ricorrente. Informazioni materiali sui prezzi effettivi praticati dai produttori comunitari sarebbero stati inconferenti, considerato che i prezzi ideali sono costruiti partendo dai costi di produzione. Non si sono potuti comunicare, del resto, costi e prezzi reali per motivi di riservatezza.

La *Commissione* sottolinea che gli accertamenti relativi ai prezzi dei prodotti importati rappresentano il fattore di determinazione del danno che consente di valutare nel modo più facile l'entità del dazio antidumping da imporre. Qualora il danno derivi da un ribasso dei prezzi ed il margine di dumping sia pari o superiore a detto ribasso, può rivelarsi adeguata l'imposizione di un dazio in misura pari al ribasso stesso. Il problema diviene leggermente più complesso qualora il dumping abbia determinato una flessione dei prezzi. In tal caso sarebbe troppo difficile ed azzardato prendere in considerazione il livello dei prezzi anteriore al dumping, ragion per cui la sola possibilità per le istituzioni consiste nella costruzione del prezzo partendo dai costi di produzione e nell'imposizione di un dazio che consenta ai produttori comunitari di praticare prezzi che mantengono un ragionevole margine di profitto.

La Commissione si è basata, ai fini della determinazione dei costi di produzione, su una media dei costi di produzione di tutti i produttori comunitari, facendo in modo che i produttori meno efficienti beneficiassero di una protezione minore di quella di cui necessiterebbero ed incentivandoli così ad incrementare il loro grado di efficienza. Quanto al margine di profitto, è evidente che il suo livello non possa essere fissato in maniera tale da compensare il danno subito in passato e che debba risultare ragionevole con riguardo a tutte le circostanze alle quali deve far fronte l'industria comunitaria. Tale livello è stato determinato dalla Commis-

sione in modo assai prudenziale ed è stato ritenuto insufficiente dall'industria comunitaria.

Alla luce di tali considerazioni, la Commissione ritiene infondate le contestazioni della Brother in ordine all'utilizzazione dei prezzi ideali.

Il *Cetma* osserva che la fissazione di prezzi ideali costituisce il metodo migliore per calcolare una flessione dei prezzi derivante dal dumping, laddove si tratti di apparecchiature tecniche con un gran numero di modelli, di concorrenti e di negozianti differenti nonché di offerte scontate a prezzi diversi sui vari mercati della Comunità.

Il Cetma ricorda di aver sottolineato che, nell'ambito della valutazione del prezzo ideale, può ritenersi adeguato un margine di profitto compreso tra il 18 ed il 20% del fatturato al lordo delle imposte. Ove si consideri che il margine di profitto più basso applicato dalle imprese giapponesi sul loro mercato nazionale è del 32,39% del fatturato, il margine del 10% ritenuto adeguato dalle istituzioni per l'industria comunitaria fa sì che i dazi doganali risultano notevolmente più bassi rispetto ai margini di dumping. Il Cetma ha, tuttavia, preferito non presentare relativa denuncia in considerazione del fatto che, tenuto conto delle circostanze, la fissazione di tale margine non poteva essere considerata un evidente errore di valutazione.

13. Discriminazione tra esportatori derivante dall'irragionevolezza degli adeguamenti operati fra i vari modelli

La *Brother* ricorda che, nell'ambito di un confronto intercorso il 29 marzo 1985, ognuna delle parti interessate (produttori giapponesi e produttori comunitari) aveva avuto modo di esporre il proprio punto di vista in termini quantitativi in ordine alla comparabilità dei propri modelli con quelli concorrenti. In tale occasione si sono evidenziate notevoli divergenze tra le rispettive valutazioni. Tuttavia, invece di controllare tali divergenze o di sottoporle al parere di un esperto, la Commissione si è limitata a calcolare la media aritmetica tra le singole valutazioni.

Orbene, per quanto ampi possano essere i poteri delle istituzioni nelle valutazioni di fatto in materie complesse, i metodi utilizzati devono comunque rispondere ai principi generali di diritto ed essere per loro natura tali da consentire il conseguimento dell'obiettivo voluto. Non vi è dubbio che l'adeguamento per media aritmetica delle rispettive valutazioni delle parti interessate, senza la minima verifica del loro fondamento e restando completamente incerto il relativo oggetto (valore di mercato o differenza di costo), sembra assumere più i connotati dell'arbitrio invece che una ricerca obiettiva e sistematica della verità.

Il *Consiglio* sottolinea che le MSE non si prestano a un raffronto diretto fra i modelli comunitari ed i modelli di importazione, ragion per cui occorre procedere ad una valutazione delle relative differenze. Si è dovuto quindi applicare, nella specie, un metodo che fosse il più obiettivo possibile e, al tempo stesso, praticabile. La Commissione ha avuto i suoi validi motivi se non è ricorsa ad un esperto, considerato che ogni valutazione viene necessariamente influenzata dalla valutazione soggettiva delle prevedibili reazioni dei clienti potenziali. Se la scelta di una cifra a metà strada tra le valutazioni

soggettive delle parti interessate non ha costituito il metodo ideale, la Commissione l'ha nondimeno ritenuta come il metodo più obiettivo possibile e che generalmente conduce a risultati ragionevoli.

Il *Cetma* reputa poco opportuno il fatto di raffrontare e di contrapporre in modo arbitrario solamente modelli differenti. Una valutazione globale può essere operata unicamente sulla base di medie ponderate.

14. Inclusione, nel calcolo dei ribassi, dei prezzi ideali relativi a modelli venduti dalle denunzianti ma originari di paesi terzi

Il Consiglio, replicando a tale mezzo, riconosce nel proprio controricorso che taluni modelli della Brother sono stati messi a raffronto con taluni modelli della Olivetti fabbricati all'epoca a Singapore. La Commissione ha rettificato il calcolo del danno, eliminando tali raffronti inappropriati, ma la rettifica non ha comportato una modificazione del dazio antidumping applicabile alla Brother (cfr. regolamento n. 113/86, GU L 17 del 20.1.1986, pag. 2).

15. Inesatta valutazione degli interessi della Comunità

Secondo la *Brother*, i suoi prezzi corrispondono, sia nell'insieme che in media, ai prezzi praticati per modelli simili da produttori extracomunitari, quali, ad esempio, la IBM o la Nakajima, ai quali non è stato imposto alcun dazio.

L'effetto del dazio antidumping applicato alla Brother è, quindi, quello di eliminare la stessa dal mercato, senza che ciò comporti alcun beneficio all'industria comunitaria, la quale non può aumentare i propri prezzi per effetto della massiccia presenza di altri produttori di paesi terzi che praticano gli stessi prezzi della Brother.

L'inesatta valutazione degli interessi della Comunità risiede ugualmente nel fatto che il dazio imposto alla Brother, obbligandola ad applicare ai propri prezzi di rivendita un margine di profitto pari a circa il 40%, produce — ammesso e non concesso che un tale profitto possa essere realizzato sul mercato — un effetto inflazionistico assai svantaggioso per l'economia comunitaria.

Il *Consiglio*, pur riconoscendo che l'obiettivo fondamentale dei dazi antidumping è senza dubbio quello di proteggere l'industria comunitaria, osserva che, se anche l'istituzione di tali dazi dovesse casualmente favorire in modo indiretto imprese di paesi terzi, ciò non costituirebbe comunque una violazione della normativa antidumping.

Quanto al margine di profitto, il Consiglio ritiene che se un esportatore consegue un profitto rilevante sul mercato interno — come appunto nel caso di specie — deve trarre un profitto altrettanto elevato sul mercato dell'esportazione se non vuole incorrere nel rischio del dumping.

Il *Cetma* osserva che la circostanza che imprese di altri paesi terzi vendano MSE nel mercato comune non rileva come argomento interpretativo della nozione di « interessi della Comunità » ai sensi dell'art. 12 del regolamento n. 2176/84. La Brother non ha, inoltre, né allegato, né provato che dette imprese abbiano praticato un dumping all'esportazione ed all'importazione di MSE, danneggiando così l'industria europea.

B — *Argomenti svolti nelle osservazioni comuni presentate dalle ricorrenti nella causa 250/85, nelle cause 260/85 e 106/86 (cause riunite), 273/85 e 107/86 (cause riunite), 277/85 e 300/85 (cause riunite) e 301/85 ed in risposta a dette osservazioni*

1. Osservazioni comuni delle ricorrenti

Le ricorrenti nelle cause summenzionate, compresa la Brother, hanno esposto nelle memorie di replica argomenti comuni miranti a sottolineare quella che esse giudicano una delle manchevolezze fondamentali degli accertamenti di dumping effettuati dalla Commissione nella fattispecie, vale a dire il fatto che il prezzo all'esportazione e il valore normale non sono stati collocati su base comparabile. Secondo le ricorrenti, i margini di dumping rilevanti che sono loro stati attribuiti dalle istituzioni risultano infatti in gran parte da un raffronto arbitrario, effettuato dalla Commissione, tra il prezzo all'esportazione e il valore normale e sono incompatibili tanto con il regolamento n. 2176/84 quanto con il codice antidumping del GATT, sul quale questo regolamento si fonda.

Le osservazioni comuni sono suddivise in due parti, la prima delle quali illustra il procedimento seguito dalla Commissione, e semplicemente ripreso dal Consiglio, per calcolare il dumping, mentre la seconda mira a mettere in rilievo l'incompatibilità del raffronto effettuato dalla Commissione con il regolamento n. 2176/84 e il codice antidumping del GATT.

Nell'ambito della descrizione generale della determinazione del dumping, le ricorrenti sottolineano in particolare la differenza tra il punto di vista delle istituzioni, secondo il quale il calcolo del valore normale e quello del prezzo all'esportazione sono due operazioni distinte che richiedono l'applicazione di due metodi diversi, e il loro punto di vista, secondo il quale i due calcoli mirano a giungere a due dati il cui raffronto deve essere « valido » conformemente al regolamento n. 2176/84.

Le ricorrenti osservano poi che la Commissione ha assunto atteggiamenti radicalmente diversi a seconda che dovesse calcolare il prezzo all'esportazione oppure il valore normale. Nel primo caso essa ha vegliato accuratamente a che il prezzo all'esportazione non comprendesse alcuna spesa sostenuta nella Comunità e, allorché le importazioni venivano effettuate da società di vendita collaterali, ha dedotto tutte le spese sostenute da queste società, maggiorate di un margine di profitto. Nel secondo caso, una parte notevole delle spese e un quantum per l'utile relativo alla distribuzione in Giappone sono invece stati inclusi nel valore normale.

In altri termini, la Commissione non ha escluso dal valore normale le spese di distribuzione sostenute in Giappone, che sono analoghe a quelle sostenute in Europa e che non sono state incluse nel prezzo all'esportazione con il quale il valore normale è stato generalmente raffrontato.

Questo metodo porta necessariamente a calcolare un margine di dumping apparente molto alto, anche se l'esportatore vende la sua produzione, nella stessa fase commerciale, ad un prezzo più alto nella Comunità che in Giappone e realizza lo stesso profitto tanto nelle vendite all'esportazione quanto nelle vendite sul mercato interno.

Seguendo tale metodo, le istituzioni sono venute meno all'obbligo essenziale di collocare il prezzo all'esportazione e il valore normale su base comparabile, come emerge dalle disposizioni dell'art. 2 del regolamento n. 2176/84, che riproducono le disposizioni dell'art. VI del GATT e del codice antidumping del Gatt del 1979, alle quali il secondo considerando di questo regolamento espressamente si riferisce. Questo obbligo è essenziale poiché è evidente che la conclusione secondo cui il prezzo all'esportazione è inferiore al valore normale non può risultare corretta se non si fonda su un raffronto equo tra i due valori.

Contrariamente a quanto sostengono le istituzioni, il raffronto contrario all'equità tra i prezzi all'esportazione e i prezzi del mercato interno effettuato nella fattispecie non è né contemplato né autorizzato dall'art. 2, n. 10, del regolamento n. 2176/84.

Questa disposizione stabilisce che « si terrà debitamente conto in ogni caso, a seconda delle loro caratteristiche, delle differenze che influiscono sulla comparabilità dei prezzi » ed indica i criteri da seguire per la determinazione degli adeguamenti necessari.

Orbene, pare, secondo la formulazione delle norme del regolamento n. 2176/84, del GATT e del codice antidumping del GATT, che questa disposizione miri a garantire un raffronto equo tra il prezzo all'esportazione ed il valore normale.

Anzitutto, le istituzioni hanno interpretato in modo erroneo l'espressione « condizioni di vendita » di cui all'art. 2, n. 10, lett. c). Il fatto che in questo articolo si menzionino « commissioni oppure retribuzioni degli operatori commerciali » dimostra che l'espressione « condizioni di vendita » non può avere la portata ristrettissima che le attribuisce il Consiglio, vale a dire gli obblighi che possono venire stabiliti dal venditore nel contratto oppure nelle condizioni generali di vendita, ma deve pure contemplare le condizioni concrete e il contesto della vendita in questione.

Quindi, le restrizioni contemplate dall'articolo summenzionato sono state interpretate erroneamente dalle istituzioni.

La limitazione degli adeguamenti alle differenze che hanno un rapporto diretto con le vendite considerate e l'esclusione di qualsiasi adeguamento per differenze esistenti tra le spese amministrative e generali mirano a dispensare la Commissione, in linea generale, dall'obbligo di suddividere tra gli scambi interni e le esportazioni le spese generali di un solo organismo che si occupa tanto del commercio interno quanto delle esportazioni. Nessuna di queste restrizioni si applica tuttavia ad un'ipotesi come la fattispecie, giacché la controversia concerne qui la mancata imputazione alle operazioni commerciali interne delle « spese indirette » di imprese, nel presente caso le società distributrici giapponesi, che si dedicano esclusivamente al commercio interno.

Quanto alle differenze che hanno un rapporto diretto con le vendite considerate, bisogna sottolineare che le vendite in Giappone riguardano diversi costi specificamente legati alla distribuzione dei prodotti in quel paese.

Considerazioni dello stesso genere valgono per le spese amministrative e generali. Una suddivisione distinta delle spese generali comuni non è pertinente nelle presenti cause.

Inoltre l'espressione « differenze di stadio commerciale » di cui all'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84 ha costituito oggetto di un'interpretazione errata, in quanto tutte le spese di vendita e di distribuzione a livello locale sono state escluse dal prezzo all'esportazione, mentre ingenti spese di questo genere sono state incluse nel valore normale. Di conseguenza, il prezzo all'esportazione e il valore normale non sono stati raffrontati allo stesso stadio commerciale.

I « criteri » d'adeguamento non devono venire applicati nell'ipotesi in cui la loro applicazione potrebbe viziare di parzialità il raffronto e la loro lista è esemplificativa e non esaustiva. E chiaro infatti che le due prime frasi del n. 10 che prescrivono di tenere debito conto « a seconda delle loro caratteristiche » delle differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi hanno per natura portata generale, mentre i criteri enumerati nella terza frase non possono in alcun caso considerarsi esaurienti. Indubbiamente essi si applicano di primo acchito, ma se la loro applicazione, considerata la situazione specifica, dovesse risultare incompatibile col principio essenziale di un raffronto equo, non sarebbe di certo possibile respingere una domanda solo perché il caso non corrisponde ad uno di questi criteri.

E del pari a torto che la Commissione ha incluso nel valore normale costruito un importo per spese di vendita relative alla distribuzione tramite società distributrici apparentate in Giappone.

Se le istituzioni non avessero incluso nel costo di produzione le spese sostenute dalle società distributrici giapponesi degli esportatori, il valore normale e il prezzo all'esportazione sarebbero stati collocati su una base comparabile e la questione degli adeguamenti non sarebbe sorta.

Lo studio delle ricorrenti ha il merito di fare in modo che un esportatore non rischi di venire giudicato colpevole o meno di dumping a seconda che, da un lato, il valore normale sia stato accertato in funzione dei prezzi interni reali o costruiti e che, d'altro canto, i prezzi all'esportazione vengano fissati in funzione di prezzi all'esportazione reali o convenzionali. Il principio rimane infatti sempre lo stesso: nei limiti del possibile i fattori importanti che non sono né inclusi né tenuti in considerazione nel prezzo all'esportazione non devono venire né inclusi né presi in considerazione nel valore normale.

Le istituzioni hanno inoltre commesso l'errore di gonfiare il valore costruito includendovi margini di profitto anormalmente alti. Orbene, i margini di profitto che la Commissione ha rilevato per taluni produttori nonché le perdite che essa ha accertato per la Tokyo Juki dipendono esclusivamente dal comportamento omissivo della Commissione, che ha trascurato di ripartire correttamente le spese sostenute degli interessati nell'ambito della distribuzione delle MSE.

Infatti, trattandosi di accertare l'utile delle imprese che vendono sul mercato interno, la Commissione non ha tenuto conto del fatto che le spese pubblicitarie da esse sostenute per le loro vendite di MSE nel Giappone erano molto superiori alle spese pubblicitarie per le loro vendite globali.

Le perdite attribuite alla Tokyo Juki scaturiscono dal fatto che la Commissione non ha tenuto conto della situazione contabile certificata di questa società, dalla quale emerge

che le vendite interne della Tokyo Juki erano remunerative. La Commissione ha invece imputato alle vendite di MSE un importo esagerato di spese di distribuzione della Tokyo Juki relative a prodotti o tipi di prodotti non affini.

I profitti di cui si è tenuto conto per la determinazione del valore costruito sono quindi fondati su errori grossolani nella suddivisione delle spese in questione.

In conclusione, gli ampi margini di dumping che sono stati accertati sono in larga misura il frutto di un raffronto parziale e giuridicamente scorretto, non già di una qualsiasi pratica commerciale obiettivamente sleale seguita dagli esportatori.

2. Risposta del Consiglio alle osservazioni comuni

Prima di ribattere alle osservazioni comuni, il Consiglio ritiene opportuno formulare due osservazioni preliminari.

In primo luogo, esso ricorda che per ciascuno degli elementi principali della determinazione di un dumping (valore normale, prezzo all'esportazione e raffronto tra i due) vi sono norme precise, distinte e separate. Esso contesta l'affermazione delle ricorrenti secondo la quale il codice antidumping del GATT prescrive che adeguamenti vengano apportati per *tutte* le differenze che incidono sulla comparabilità dei prezzi. Anche se si prescinde dal fatto che questo codice non si avvale del termine indicato dalle ricorrenti e che le disposizioni del GATT non sono mai state ritenute direttamente applicabili, come è confermato dalla giurisprudenza della Corte, emerge comunque chiaramente dal tenore stesso del codice GATT che questo costituisce un compromesso su una formulazione mantenuta deliberatamente imprecisa in modo da lasciare un margine discrezionale notevole al legislatore di ciascuna parte contraente, proprio per decidere quali adeguamenti debbano venire concessi.

La seconda osservazione preliminare riguarda l'esempio ipotetico fornito dalle ricorrenti per dimostrare che il metodo seguito dalla Commissione porta necessariamente ad accertare l'esistenza di un margine di dumping. Secondo il Consiglio, questo esempio rivela alcuni difetti fondamentali che lo rendono inutilizzabile. Infatti, è fondato sui prezzi di cessione interna tra la società produttrice e le sue affiliate o in Giappone o nella Comunità, prezzi che sono di per sé incerti e sempre soggetti a manipolazioni; omette completamente le spese e gli utili della società madre; considera la società di vendita sul mercato interno come entità separata, mentre è dimostrato che essa costituisce parte integrante della struttura del gruppo; omette di defalcare i dazi versati in forza della TDC; è erroneamente fondato sull'ipotesi che il prezzo di vendita ad acquirenti indipendenti in Giappone sia sempre inferiore al prezzo nella Comunità; infine, non si riferisce al valore normale costruito.

Il Consiglio osserva, infine, che il *primo* argomento delle ricorrenti mira a dimostrare che la prescrizione di un prezzo comparabile o di un raffronto valido tra valore normale e prezzo all'esportazione è fondamentale e che i termini dell'art. 2, n. 10, relativi ad un raffronto valido dovrebbero avere il

sopravvento su quelli dello stesso articolo con cui sono in contraddizione. Orbene, ciò è contrario a due principi basilari in materia d'interpretazione secondo i quali:

— due disposizioni di una stessa normativa devono sempre, se è possibile, essere conciliate;

— in caso di conflitto la « lex specialis » prevale, salvo che le due disposizioni contraddittorie non possano in qualche modo venire conciliate.

Quanto al termine « condizioni di vendita », il Consiglio osserva che deve essere interpretato alla luce del restante testo dell'art. 2, n. 10, lett. c), il quale dimostra che questo articolo si applica solo alle differenze di condizioni che possono avere relazione diretta con singole vendite. I costi che possono avere un rapporto diretto con una vendita sono solo quelli che possono essere specificamente menzionati in un contratto di vendita e che possono influenzare la decisione dell'acquirente. Orbene, in un normale contratto di vendita, non si inseriscono di regola clausole circa le « spese amministrative e generali », ma piuttosto, ad esempio, condizioni di credito o di consegna.

Il prezzo praticato nel paese esportatore e il prezzo all'esportazione possono essere legati a condizioni diverse di pagamento, di credito, di consegna e di garanzia. Devono essere posti su un piano comparabile, il che si effettua tramite l'operazione descritta all'art. 2, n. 10. Infatti, questa operazione non è destinata a raffrontare le spese, bensì a raffrontare i prezzi, e l'elemento costo non viene impiegato se non in quanto serve a livellare le varie condizioni connesse ai prezzi applicati. Ma anche se non vi fosse un riferimento preciso a spese amministrative e generali, sarebbe chiaro che siffatte spese non hanno rapporto diretto con vendite specifiche. Questa interpretazione è confermata dall'ultima clausola dell'art. 2, n. 10, lett. c) che, già in base alla sua formulazione: « l'importo di tali adeguamenti viene normalmente stabilito in base al costo di tali differenze per il venditore, benché si possa prendere in considerazione anche il loro effetto sul valore del prodotto », dimostra che detto articolo riguarda solo i costi per il venditore, che possono incidere sul prezzo del prodotto sul mercato libero, o i vantaggi per l'acquirente, che possono essere diversi per diversi acquisti dello stesso tipo di prodotto.

Le ricorrenti si fondano più precisamente sull'espressione « commissione oppure retribuzioni degli operatori commerciali ». Secondo il Consiglio, è chiaro che le commissioni sono spese direttamente connesse alle vendite. Il legislatore vi ha aggiunto le retribuzioni versate agli operatori commerciali al solo scopo di evitare un trattamento diverso che dipenda unicamente dalla forma giuridica del rapporto esistente tra il produttore e il personale di vendita. Questa deroga, motivata da una ragione molto specifica e legittima, non giustifica quindi le conclusioni generali che le ricorrenti cercano di trarne.

Secondo il Consiglio, il *secondo argomento* delle ricorrenti si fonda su due frasi dell'art. 2, n. 10, lett. c), che esse non contestano, ma che a loro giudizio sono soltanto destinate ad evitare di dover ripartire le spese amministrative e generali tra le vendite interne e le esportazioni di una sede principale. Si tratta delle frasi seguenti:

« Gli adeguamenti si limitano alle differenze in diretto rapporto con le vendite in questione, quali, per esempio, le differenze riguardanti condizioni di credito, garanzie, cauzioni, assistenza tecnica, servizio manutenzione, commissioni oppure retribuzioni degli operatori commerciali, imballaggio, trasporto, assicurazione, movimentazione, carico e costi accessori e, se già non se ne è tenuto conto altrimenti, differenze di stadio commerciale;

in linea di massima non si procederà ad adeguamenti per differenze nelle condizioni relative alle spese amministrative e generali, ivi comprese quelle relative alla ricerca ed allo sviluppo o alla pubblicità ».

Secondo il Consiglio, il senso di queste frasi non è quello indicato dalle ricorrenti. La Commissione ha già spiegato nella memoria d'intervento per quali motivi è sovente inappropriato, per non dire impossibile, tentare di ripartire le spese amministrative tra le vendite sul mercato interno e le vendite all'esportazione.

Quanto all'affermazione secondo la quale le spese generali di una società di vendita sul mercato interno non possono mai venire inglobate, nemmeno parzialmente, nelle spese generali incluse nel valore normale, il Consiglio osserva, rispetto ai punti sollevati nelle osservazioni comuni, che:

— nessun elemento delle due frasi ricordate consente di ritenere che le spese amministrative e generali di una società di vendita sul mercato interno debbano trattarsi in modo diverso da quelle del servizio di vendita sul mercato interno di una società che dispone di un servizio esportazione;

— le distinzioni giuridiche puramente formali tra società madre e affiliate, sulle quali si fondano le ricorrenti, sono inadeguate sotto il profilo del diritto antidumping che deve tener conto della realtà economica e non della forma giuridica;

— i termini delle due frasi citate dalle ricorrenti stridono con i loro argomenti. L'opinione delle ricorrenti secondo la quale le spese generali dovrebbero sempre costituire oggetto di un adeguamento è in contrasto con la frase che precisa che in linea di massima nessun adeguamento è contemplato per le spese generali;

— se la teoria delle ricorrenti fosse esatta, si potrebbero costituire società di vendita per consentire agli esportatori di sostenere che tutte o la maggior parte delle spese amministrative e generali sui loro mercati interni vanno defalcate dai prezzi di vendita del mercato interno, il che è incompatibile tanto con l'art. 2, n. 10, lett. c), quanto con l'art. 2, n. 3, lett. a) e b), punto ii).

Con riferimento alla questione dello stadio commerciale, le ricorrenti hanno sostenuto che « spese locali ingenti di vendita e di distribuzione » erano comprese nel valore normale e che lo « stadio commerciale che ne scaturisce non è quindi anteriore alla vendita o alla distribuzione locale », come avveniva per il prezzo all'esportazione. Il Consiglio osserva che le ricorrenti non forniscono alcun motivo affinché la frase del n. 9, che enuncia il principio dello stesso stadio

commerciale, debba prevalere sul n. 10, il quale dichiara che nessun adeguamento è normalmente effettuato per spese amministrative o generali. Inoltre, l'argomento delle ricorrenti mal interpreta i termini « stadio commerciale ». Allorché due società vendono sia a grossisti sia a consumatori finali, si deve ritenere, a meno che le vendite a ciascuna di tali categorie non costituiscano percentuali molto diverse delle vendite totali delle due società, che queste vendono allo stesso stadio commerciale.

A questo proposito, esso osserva che il principio generale di un raffronto valido non può venire invocato per forzare i termini specifici dell'art. 2, n. 10, lett. c), in particolare perché questi termini non sono dovuti ad una redazione imprecisa, ma sono il risultato di una politica ben soppesata per trattare un problema di per sé difficile. D'altro canto, le ricorrenti non pretendono che queste cause siano in qualche modo speciali o inusitate: a loro giudizio i loro argomenti dovrebbero applicarsi ogni volta che le vendite sul mercato interno siano state effettuate da una società separata.

L'argomento secondo il quale le istituzioni avrebbero dovuto tener conto delle spese amministrative e generali non direttamente connesse alle vendite per il solo fatto che le vendite giapponesi sono state effettuate da società di vendita separate, non può venire accolto, quando è perfettamente chiaro che, se le stesse vendite fossero state effettuate da servizi di vendita, siffatto argomento sarebbe incompatibile con l'art. 2, n. 10, lett. c). Le conclusioni, di rilievo, secondo le quali le società di vendita facevano parte integrante delle unità economiche o imprese cui appartenevano le loro società madri e le loro funzioni erano analoghe a quelle dei servizi di vendita non sono state contestate dalle ricorrenti.

Contrariamente al punto di vista delle ricorrenti, la differenza tra le modalità di calcolo del prezzo all'esportazione, da una parte, e del valore normale, dall'altra, è il risultato naturale e voluto della formulazione espressa contenuta nel regolamento n. 2176/84 e non ha in sé alcun effetto necessariamente protezionistico.

Il Consiglio contesta poi l'assunto delle ricorrenti secondo il quale « per respingere una domanda d'adeguamento o le istituzioni devono essere convinte che l'accettazione della domanda non è necessaria per consentire un raffronto valido oppure devono indicare ciò che nel regolamento le autorizza esplicitamente a respingere la domanda anche se è o può essere necessaria a tale scopo ».

Quanto all'argomento delle ricorrenti secondo il quale l'art. 2, n. 10, lett. c), non è applicabile al valore normale costruito, esso è inesatto per diverse ragioni. Anzitutto un raffronto tra il valore normale, indipendentemente dal modo in cui è stato ricavato, e il prezzo all'esportazione dovrebbe esser sempre fatto in qualsiasi caso di dumping e, allorché si opera siffatto raffronto, è sempre necessario decidere se si devono apportare adeguamenti. L'argomento delle ricorrenti è inoltre inesatto in quanto può essere necessario calcolare l'importo ragionevole per le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali in base ai costi effettivi di un servizio di vendita o di una società di vendita che distribuisce lo stesso prodotto o un prodotto analogo nel paese d'esportazione ad un prezzo in cui coesistono elementi di costo che possono costituire oggetto di un adeguamento ed elementi per i

quali un siffatto adeguamento non è possibile. Se l'art. 2, n. 10, non fosse applicabile, un adeguamento non sarebbe affatto possibile, il che sarebbe in chiaro contrasto con la tesi delle ricorrenti.

Infine, sull'importo del valore normale costruito non incide una modifica delle percentuali dei costi e degli utili in Giappone, nel loro rapporto reciproco, poiché il complesso dei due elementi è compreso nel suddetto valore. Le ricorrenti si dolgono dell'impiego dell'importo inferiore delle spese soltanto allorquando si tratta di calcolare il profitto di cui si deve tener conto per costruire il valore normale. Comunque, anche se avessero ragione, il loro argomento porterebbe ad un aumento delle spese che sarebbe esattamente controbilanciato da una corrispondente riduzione del profitto, il quale è calcolato sulla base di queste spese.

3. Osservazioni della Commissione [2]

La *Commissione* osserva che, secondo la disciplina vigente, il valore normale comprende sia le spese di vendita, sia un elemento per le spese generali, vale a dire le spese che non hanno alcuna relazione diretta con la vendita del prodotto in questione. Questa norma può giustificarsi con argomenti di indole generale, in particolare con il fatto che qualsiasi sforzo volto a mettere in relazione le spese generali con talune vendite determinate potrebbe solo definirsi arbitrario.

Nel contesto speciale delle inchieste antidumping si dovrebbe inoltre osservare che qualsiasi indagine della Commissione fuori della Comunità dipende dalla buona volontà delle società interessate e che, se fosse necessario ripartire le spese amministrative e generali all'interno della sede di un esportatore in un paese terzo, ciò solleverebbe probabilmente grandi difficoltà anche se l'esportatore ponesse i dati appropriati a disposizione dell'autorità antidumping.

Una suddivisione delle spese amministrative fino ad una determinata percentuale delle vendite effettive richiederebbe la collaborazione del produttore e sarebbe d'altro canto inadeguata in quanto non vi è un rapporto fisso tra la parte delle spese dedicata alla ricerca e allo sviluppo o alla pubblicità e le spese effettive sui vari mercati. Non è stata finora trovata alcuna soluzione nemmeno nell'ambito delle discussioni svoltesi in seno al GATT, sia perché non è stato possibile giungere ad un accordo su determinati principi, sia perché qualsiasi regola avrebbe necessariamente dovuto fondarsi, in vari casi, su considerazioni soggettive.

Dopo queste considerazioni preliminari, la Commissione esamina il trattamento riservato alle spese generali di una società di produzione allorché il valore normale è dedotto da un prezzo applicato sul mercato interno. Essa osserva in primo luogo che, nell'ambito di una società di produzione che vende sul mercato interno solo ad acquirenti indipendenti, il valore normale è fondato sul prezzo applicato sul mercato interno, il che fa sì che detto valore comprende generalmente spese amministrative e spese generali, poiché in virtù dell'art. 2, n. 10, lett. c), non sono effettuati adeguamenti per spese ammi-

2 — Nella presente causa, gli argomenti sopra riassunti sono stati sviluppati dalla Commissione nel proprio controricorso presentato prima che la Brother rinunciasse al ricorso nella parte diretta contro la Commissione. Detti argomenti coincidono ampiamente con quelli esposti dalla Commissione nelle memorie di intervento presentate nelle altre cause.

nistrative, di ricerca e di pubblicità, che siano state sostenute sul mercato interno, anche se risultano superiori a quelle che riguardano le vendite all'esportazione destinate alla Comunità. Il principio che le spese generali non consentono alcun adeguamento è stato adottato per motivi di ordine pratico, tenuto conto dell'estrema difficoltà di adeguare le spese amministrative in modo soddisfacente.

Orbene, nella fattispecie il problema che sorge è quello di stabilire come si debba considerare la società che vende sul suo mercato interno solo tramite una società di vendita affiliata (non necessariamente controllata al 100%), tenuto conto del fatto che secondo la Commissione, i prezzi di trasferimento tra la società e la sua affiliata non possono essere considerati come prezzi praticati nell'ambito di operazioni commerciali normali.

Nulla nel regolamento n. 2176/84 consente di sostenere che i prezzi della società di vendita non possano venire impiegati in qualche modo per determinare il valore normale. Se un valido raffronto è ritenuto possibile, il prezzo sul mercato interno del paese d'esportazione deve venire impiegato conservandogli la preferenza rispetto al prezzo indicato nei due termini dell'alternativa contemplata dall'art. 2, n. 3, lett. b). Il regolamento n. 2176/84 attribuisce infatti la prevalenza a questo criterio, a condizione che consenta un raffronto valido e senza domandarsi se questo raffronto sia perfetto o più facile di quello fondato su altri criteri.

Una volta fissato che si può ricorrere ai prezzi interni usandoli come base di calcolo, occorre stabilire quali defalchi si debbano operare sui prezzi di vendita praticati dalle società di distribuzione giapponesi.

Secondo la Commissione, le spese generali sostenute da una società di distribuzione nel paese esportatore devono essere soggette nei limiti del possibile allo stesso regime delle spese generali di una società di produzione che dispone di un settore di vendita. La differenza formale di struttura sociale non deve incidere sul risultato se la società di vendita è effettivamente controllata dalla società di produzione e se ha effettivamente la stessa funzione di un servizio di vendita. La Commissione ha concretamente accertato che le società di vendita giapponesi costituivano parte integrante delle stesse unità economiche cui facevano capo le società di produzione e che la loro funzione era analoga a quella di un settore di vendita. Ne ha concluso che anche le spese generali di queste società dovevano venir trattate come quelle di un servizio di vendita. Ciò non esclude che, in taluni casi, una società di distribuzione possa svolgere funzioni che non coincidono con quelle di un servizio di vendita. In queste condizioni, ad esempio, si potrebbe ipotizzare che molte delle spese siano direttamente connesse alle vendite e quindi defalcabili. Comunque sia, ciascuna situazione dovrebbe essere trattata in base ai fatti che le sono specifici.

La Commissione ritiene che considerazioni analoghe valgano per gli utili delle società di vendita. Sarebbe infatti inammissibile che una società di produzione esportatrice potesse effettivamente ridurre il « valore normale » che le istituzioni comunitarie possono determinare in base al regolamento n. 2176/84 facendo semplicemente gestire le proprie vendite ai compratori indipendenti da una società di vendita piuttosto che da

un settore di vendita. Indubbiamente, se una società di vendita vendesse anche prodotti fabbricati da altre società di produzione o se si occupasse della distribuzione in tutti gli stadi commerciali, compreso quello della vendita al minuto, risulterebbe necessario operare una ripartizione dei suoi utili. Per fare ciò sarebbe tuttavia necessario disporre di dati attendibili, comunicati da altre società che operano nello stesso settore, che metterebbero in luce i margini di profitto realizzati dai distributori nelle vendite ad acquirenti indipendenti sul mercato interno.

In conclusione, la Commissione ritiene che il valore normale fondato sui prezzi delle società di vendita che operano sul mercato interno debba includere simultaneamente una voce di spese generali ed una voce di profitti, come accade, ad esempio, per il valore normale fondato sui prezzi applicati dal servizio vendita di una società di produzione sul mercato interno. Nulla in questo modo di vedere porta necessariamente ad un valore normale più alto per i produttori che distribuiscono i loro prodotti attraverso società affiliate rispetto a quelli che le vendono tramite servizi di vendita.

La Commissione si domanda poi quale sia l'« equo » margine di profitto allorché il valore normale viene costruito conformemente all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii).

A questo proposito, la Commissione ritiene che questo articolo non debba essere né interpretato né applicato in base a regole prestabilite, perché in questo modo si rischierebbe di calcolare valori normali diversi da quelli basati sui prezzi interni. Il termine « equo » non ha un significato invariabile e non indica una percentuale che debba sempre rimanere identica. Si deve invece prendere in considerazione la situazione del mercato. Più particolarmente, occorre tener conto di qualsiasi constatazione che le istituzioni abbiano potuto fare relativamente ai prezzi sul mercato interno.

Il carattere auspicabile del parallelismo di risultati tra i due modi di calcolo del valore normale consente, anzi impone, di utilizzare qualsiasi dato relativo alle spese generali ed ai profitti sul mercato interno per interpretare ed applicare il termine « equo » nella costruzione del valore normale. Sarebbe infatti non solo indesiderabile, ma anche scorretto sul piano dei principi, che la fissazione di un margine di dumping potesse dipendere dal metodo di calcolo del valore normale prescelto.

La Commissione esamina poi l'argomento della ricorrente secondo il quale le istituzioni hanno violato il principio della certezza del diritto, in quanto hanno applicato il regolamento n. 2176/84 in modo imprevedibile e tale da non consentire agli interessati di comprendere quale prezzo all'esportazione si dovrebbe fissare per evitare il dumping.

Essa osserva, innanzitutto, che un esportatore non può in alcun caso pretendere di sapere « con sicurezza » se una pratica di dumping arreca pregiudizio all'industria comunitaria o se le istituzioni concluderanno che è nell'interesse della Comunità di applicare un dazio antidumping, ed invano egli invocherebbe in questo caso la certezza del diritto. Non può nemmeno invocare questo principio rispetto ai metodi di calcolo del

valore normale o del prezzo all'esportazione. Il regolamento antidumping di base attribuisce alle istituzioni un potere discrezionale di notevole portata per elaborare le modalità d'applicazione delle sue norme in situazioni specifiche che, per la loro natura, non possono venire tutte contemplate con precisione.

La Commissione esamina poi l'argomento secondo il quale è incompatibile col principio della certezza del diritto che il valore normale costruito includa un elemento di profitto o di spese generali che non sia fondato sulle attività specifiche dell'esportatore considerato singolarmente, in quanto l'esportatore non può prevedere o anticipare siffatto elemento. Questo argomento equivale secondo la Commissione a negare alle istituzioni il diritto di sfruttare le informazioni riservate precise di cui dispongono e in pratica a negare loro la facoltà di determinare quanto è ragionevole alla luce delle circostanze del settore industriale in questione e di impiegare elementi diversi da un tasso standard di profitto modesto, a meno che per coincidenza informazioni pertinenti non siano state pubblicate.

La Commissione esamina poi il problema dell'equo margine che si deve attribuire in virtù dell'art. 2, n. 8, lett. b), ad una società di vendita non indipendente nella Comunità.

La prima questione che sorge è quella di sapere se sia opportuno attribuire un margine di profitto ad una società di vendita nella Comunità. La soluzione deve essere affermativa. Infatti, il margine di profitto di cui si tratta nella disposizione summenzionata non può essere quello dell'esportatore, la cui detrazione non sarebbe pertinente al calcolo del prezzo all'esportazione, né quello dell'acquirente indipendente, che non incide sul prezzo di vendita a questo acquirente. Ci si domanda poi come si debba determinare un equo margine di profitto. Secondo la Commissione, questa espressione designa non già un margine di profitto fisso ed immutabile, indipendentemente dalle circostanze, bensì un margine adeguato alle condizioni nelle quali operano l'industria e il mercato.

Mediante il defalco di un margine di profitto si vuole, infatti, ricondurre il prezzo praticato da una società di vendita collegata all'esportatore a un livello equivalente a quello che sarebbe stato applicato agli importatori indipendenti. Questa è, infatti, la sola soluzione corretta.

A questo scopo si devono, quindi, esaminare i margini di profitto realizzati di fatto dagli importatori indipendenti, se ve ne sono. Nulla autorizza a sostenere che il margine di profitto massimo da attribuire alla società di vendita collegata è quello fondato sul prezzo di trasferimento che le viene applicato. Se gli importatori indipendenti realizzano un margine notevole nella Comunità, non vi è motivo di attribuire un margine ridotto ad una società di vendita affiliata per il solo fatto che la società di produzione che le è collegata ha deciso di assorbire un'ampia parte dell'utile realizzato dal gruppo nel paese d'esportazione.

Quanto agli argomenti svolti dalle ricorrenti circa lo stadio commerciale, la Commissione osserva che tre problemi si profilano concretamente nelle cause delle MSE:

— si dovrebbe anzitutto verificare se i prezzi delle società di vendita giapponesi si collocavano allo stesso stadio di quelli praticati dalle società di vendita, collegate agli esportatori, che operano nella Comunità;

— in caso negativo, occorrerebbe esaminare quali modifiche si dovessero operare per tener conto delle differenze di fase commerciale;

— bisognerebbe infine vedere quali altri adeguamenti si dovessero apportare per motivi diversi dalle differenze di fase commerciale.

Sfortunatamente le attività delle società non si collocano in stadi commerciali chiaramente determinati. Alcune società vendono tanto a grossisti quanto a consumatori finali. In tal caso, a meno che ciascuna categoria di clienti costituisca una percentuale molto diversa nel complesso delle vendite delle due società, queste devono essere considerate entrambe come operanti nello stesso stadio commerciale. Il fatto che le ricorrenti non abbiano seriamente sostenuto che si doveva operare correzioni specifiche potrebbe significare che le leggere differenze esistenti tra le varie categorie di clienti non giustificavano adeguamenti di un certo rilievo.

IV — Risposte delle parti ai quesiti posti dalla Corte

Nella propria risposta del 21 aprile 1987, la *Brother* ha preso posizione su una serie di punti in ordine ai quali era stata invitata a fornire chiarimenti dalla Corte.

Essa ha fatto presente, innanzitutto, che il volume complessivo delle proprie vendite di MSE in Giappone è pari al 3,31% delle proprie esportazioni mondiali, CEE esclusa, senza tuttavia ripartire tale cifra sui vari modelli. Ha poi ribadito che il proprio margine di profitto relativo alle vendite di MSE è attestato intorno all'11%, qualora si voglia considerare — come, appunto, le istituzioni hanno fatto — la BIL e la BSL quale unica entità.

Per quanto attiene l'incidenza percentuale delle vendite di MSE sul fatturato rispetto alle vendite di altri prodotti, la Brother ha precisato che le vendite di MSE hanno rappresentato il 17,26% del proprio fatturato nel corso dell'anno di riferimento.

Essa ha affermato, inoltre, di non essersi resa partecipe di alcun piano o intesa finalizzati a penetrare nel mercato con sistemi arrembanti e prova ne sia il fatto che essa ha realizzato rilevanti profitti dall'esportazione verso i paesi CEE. Il conseguimento di tali profitti dimostra come i prezzi praticati dalla Brother non possano assolutamente considerarsi arrembanti e costituiscono la miglior prova dell'assenza di qualsiasi intesa diretta alla penetrazione nel mercato della CEE.

Ad avviso della Brother, il ruolo ed i poteri del ministero giapponese per il commercio internazionale e l'industria (Miti) non eccedono sotto alcun profilo quelli generalmente attribuiti alle autorità pubbliche degli Stati ed economia di mercato. Così, il ruolo della Japan Business Machine Makers Association si limita a quello svolto da ogni altra organizzazione professionale.

Invitata a indicare le ragioni per le quali ha preferito creare una rete di filiali di distribuzione anziché vendere direttamente ad ac-

quirenti indipendenti, la Brother ha fatto presente che tale sistema permette la migliore trasparenza possibile delle operazioni di un gruppo e, quindi, la sua migliore gestione con un incremento, al contempo, dell'efficienza del gruppo stesso.

Rispondendo, infine, al quesito circa le ragioni per le quali essa si è opposta a prendere in considerazione il numero totale delle MSE vendute nel mondo ai fini del calcolo del margine di profitto — metodo che aveva, invece, accettato in ordine al calcolo dei costi di produzione —, la Brother osserva di aver censurato piuttosto l'utilizzazione di due denominatori differenti che non la sopravvalutazione del margine di utile.

Il *Consiglio*, conformemente al quesito posto dalla Corte, ha precisato il margine di dumping, l'entità del pregiudizio accertato ed il tasso del dazio imposto alla ricorrente.

La *Commissione*, in risposta ai quesiti posti dalla Corte ha, innanzitutto, osservato, che, anche a voler ammettere che il modo più corretto per il calcolo del margine di profitto ai fini della determinazione del valore normale costruito fosse stato quello di dedurre le spese di produzione e di distribuzione delle MSE in Giappone dal prezzo praticato dalle filiali di distribuzione in Giappone, il risultato sarebbe stato identico a quello ottenuto con il metodo prescelto dalle istituzioni, in quanto sarebbero state applicate spese di distribuzione più elevate alle operazioni commerciali interne.

La Commissione ha precisato, inoltre, di non aver dedotto le spese pubblicitarie dalla filiale di distribuzione giapponese ai fini del calcolo del valore normale basato sui prezzi interni, poiché questi ultimi vengono necessariamente fissati dalle filiali interessate con un margine tale da consentire loro di far fronte a dette spese, in quanto queste rientrano nelle spese generali che devono essere coperte in un modo o nell'altro cosa che normalmente avviene mediante i ricavi derivanti dalle vendite sul mercato nazionale.

Nella costruzione del valore normale deve essere incluso un importo ragionevole per le spese di distribuzione, per gli oneri amministrativi e per le altre spese generali; in tale importo devono essere ricomprese anche le spese pubblicitarie che rientrano nelle spese generali.

Quanto alla questione relativa alle ragioni per le quali le istituzioni hanno ritenuto privi di rilevanza probatoria i dati di bilancio della ricorrente, la Commissione rileva che il bilancio ed il conto profitti e perdite di un'impresa copre tutte le sue attività e non fornisce, quindi, nel caso di una società che produce e commercializza tutta una serie di prodotti, dati sufficientemente dettagliati in ordine ai costi di produzione di ogni singolo prodotto. Nel caso della Brother, ad esempio, le vendite di MSE hanno costituito solo il 3,6% del volume complessivo dei propri prodotti venduti nella Comunità ed il 17% del volume complessivo dei propri prodotti venduti nel mondo. A ciò si aggiunge il fatto che qualsiasi operazione commerciale all'interno di un gruppo quale la Brother è basata su prezzi interni di trasferimento e che i bilanci di un'impresa del gruppo riflettono naturalmente tali prezzi, piuttosto che i prezzi o i costi del mercato. Da tali considerazioni discende che i dati di bilancio della società ricorrente non sono attendibili ai fini della determinazione del valore normale.

Per quanto attiene il margine di dumping calcolato per un prodotto il cui prezzo di vendita in Giappone sembra corrispondesse, secondo i dati forniti dalla Brother, al prezzo di vendita nella Comunità, la Commissione ha fornito, dal canto suo, dati che

dimostrano, invece, una differenza sostanziale fra il prezzo all'esportazione ed il prezzo interno. I costi ai quali un'impresa giapponese deve far fronte per poter vendere sul mercato comunitario (trasporto, dazi doganali, spese generali, immagazzinamento, assicurazioni, ecc.) sono abbastanza rilevanti, ragion per cui, qualora il prezzo di vendita praticato da una filiale nella Comunità corrisponda all'incirca a quello interno, sussiste quasi certamente un'azione di dumping.

Con gli ultimi quesiti posti alla Commissione si chiede, da un lato, se la stessa abbia condiviso la tesi della ricorrente secondo la quale i prezzi di vendita praticati ai grandi clienti (ministeri, ospedali, ecc.) sono necessariamente più elevati rispetto ai prezzi per la clientela normale (e ciò malgrado i minori costi che a prima vista dovrebbero derivare dal fatto di vendere grandi quantità di MSE ad un solo acquirente) e, in caso di risposta affermativa, quali siano stati i relativi motivi; d'altro lato, si chiede se la Commissione abbia tenuto conto delle peculiari caratteristiche delle vendite ai grandi clienti. La Commissione ha risposto nel senso che, a suo parere, le vendite di grandi quantitativi comportano normalmente dei costi più ridotti e che i prezzi di vendita praticati ai grandi clienti, così come, d'altronde, ad ogni altro cliente, dipendono in realtà dall'insieme delle condizioni contrattuali.

Nel caso della Olivetti, che vende a grandi clienti, i costi aggiuntivi massimi derivanti da tali vendite sono dell'ordine del 3-4% dei relativi prezzi. L'incidenza dei costi aggiuntivi relativi alle vendite ai grandi clienti sul prezzo ideale è, quindi, ampiamente inferiore all'1% e appare, quindi, trascurabile.

G. Bosco
giudice relatore

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

(vedi causa 56/85, pag. 5655, 5671)