CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE SIR GORDON SLYNN

presentate l'8 marzo 1988 *

Signor Presidente,
Signori Giudici,

Il contesto giuridico e il procedimento

La disciplina comunitaria antidumping si trova nel regolamento del Consiglio 23 luglio 1984, n. 2176, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 201, 1984, pag. 1; in prosieguo: il « regolamento di base »), fondato sull'art. VI del Gatt e sul secondo codice Gatt antidumping (in prosieguo: il « codice »; GU L 71, 1980, pag. 90), in attuazione dell'art. VI e risultante dal Tokyo Round del 1979.

Secondo il regolamento di base un prodotto è considerato oggetto di dumping quando il suo prezzo all'esportazione verso la Comunità è inferiore al valore normale di un prodotto simile (art. 2, n. 2) e la Comunità può imporre un dazio antidumping alle seguenti condizioni basilari. Da un lato, occorre stabilire il valore normale (art. 2, nn. da 3 a 7) e il prezzo all'esportazione (art. 2, n. 8), procedendo poi al loro confronto (art. 2, nn. 9 e 10) onde accertare il margine di dumping (art. 2, n. 13). Dall'altro, con distinta operazione, la Comunità deve determinare se il dumping arreca pregiudizio all'industria comunitaria (art. 4). Quando risultano accertati entrambi gli elementi e l'interesse della Comunità esige un'azione, può essere imposto un dazio antidumping (artt. 11 e 12). L'importo del dazio non può superare il margine di dumping e dovrebbe essere inferiore se un dazio inferiore risultasse sufficiente ad eliminare il pregiudizio (art. 13). Secondo il regolamento di base, l'inchiesta e l'imposizione di un dazio provvisorio sono di competenza della Commissione (artt. da 5 a 7, 10 e 11), mentre l'imposizione del dazio definitivo e la riscossione definitiva del dazio provvisorio sono di competenza del Consiglio (art. 12). Nell'ambito di una procedura antidumping conviene l'indicazione unitaria, per designare la Commissione e il Consiglio nell'esercizio delle rispettive funzioni comunitarie, di « autorità ».

Su denuncia del Committee of European Typewriter Manufacturers (Cetma), un'organizzazione che rappresenta praticamente tutti i produttori comunitari di macchine da scrivere elettroniche, la Commissione ha aperto una procedura antidumping sulle importazioni nella Comunità di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone, prodotte da un certo numero di società fra le quali la Tokyo Electric Company Limited (TEC).

* Traduzione dall'inglese.

La TEC è una società giapponese che produce e vende registratori di cassa, bilance elettroniche e, dalla fine del 1982, macchine da scrivere elettroniche. Più del 50% delle azioni della TEC sono detenute dalla Toshiba Corporation, il secondo produttore giapponese di apparecchi elettrici. Nella Comunità operano le società controllate al 100% dalla TEC che si occupano della distribuzione dei suoi prodotti in Francia, Belgio, Germania e Regno Unito. In altri Stati membri la TEC vende i suoi prodotti tramite distributori indipendenti. Una parte delle esportazioni di macchine da scrivere elettroniche della TEC verso la Comunità consiste in « vendite OEM » (original equipment manufacturer) ad imprese europee come la Utax GmbH in Germania e la Esselte in Danimarca, che rivendono le macchine da scrivere TEC sotto il proprio marchio.

Il 20 dicembre 1984 la Commissione ha emanato il regolamento n. 3643, che istituisce un dazio provvisorio antidumping sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone (GU L 335, 1984, pag. 43; in prosieguo: il « regolamento sul dazio provvisorio ») e, in particolare, un dazio provvisorio antidumping del 6,9% sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone, prodotte e esportate dalla TEC.

Ai sensi del regolamento di base (art. 11, n. 5), i dazi provvisori hanno una validità massima di quattro mesi, prorogabile a date condizioni per un ulteriore periodo di due mesi. Secondo l'art. 3 del regolamento sul dazio provvisorio, il suo periodo di validità è stato stabilito in quattro mesi a partire dal 23 dicembre 1984, salvo che il Consiglio approvasse misure definitive prima della scadenza di detto periodo, il che non è avvenuto. Tuttavia, con regolamento 19 aprile 1985, n. 1015, che proroga il dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone (GU L 108, 1985, pag. 18; rettificato in GU L 112, 1985, pag. 59), il Consiglio, su proposta della Commissione, ha prorogato per un periodo non superiore a due mesi (art. 1) il dazio provvisorio antidumping imposto dal regolamento n. 3643/84.

Il 19 giugno 1985 il Consiglio ha emanato il regolamento n. 1698, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone (GU L 163, 1985, pag. 1; in prosieguo: il « regolamento sul dazio definitivo »), che ha imposto un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone, con un'aliquota del 21% su quelle fabbricate dalla TEC (art. 1) a partire dal 23 giugno 1985 (art. 3). Vi si è inoltre disposto (art. 2) che il dazio provvisorio imposto alla TEC sarà riscosso fino all'aliquota del dazio provvisorio (6,9%).

Con atto introduttivo depositato il 19 agosto 1985 la TEC e le sue affiliate TEC Belgium SA, del Belgio (TEC Belgium), TEC Elektronik GmbH, della Repubblica federale di Germania (TEC Germania), TEC Europe Company Ltd, of England (TEC Regno Unito) e TEC France SA, della Francia (TEC France) hanno proposto ricorso (causa 260/85) contro il Consiglio concludendo che la Corte voglia:

a) annullare gli artt. 1 e 2 del regolamento del Consiglio n. 1698/85 nella parte relativa alle macchine da scrivere elettroniche fabbricate dalla ricorrente;

b) condannare il Consiglio alle spese.

Con altro atto introduttivo depositato il 22 agosto 1985 le medesime ricorrenti hanno presentato domanda di provvedimenti provvisori volti alla sospensione del dazio antidumping definitivo (causa 260/85 R). La domanda è stata respinta con ordinanza del presidente della Corte 18 ottobre 1985, ove si sono inoltre riservate le spese del procedimento d'urgenza (Racc. 1985, pag. 3467).

Il regolamento sul dazio definitivo prevede che talune « macchine da scrivere elettroniche di dimensione ridotta » dovrebbero essere escluse dal dazio poichè rientrano in una categoria diversa rispetto a quelle che sono prodotte nella Comunità e che sono state oggetto d'indagine (« considerando » n. 49) ed elenca i modelli esclusi (art. 1, n. 3). Detto elenco è stato ampliato più volte: regolamento del Consiglio n. 3002/85 (GU L 288, 1985, pag. 5), regolamento del Consiglio n. 2127/86 (GU L 187, 1986, pag. 3) e regolamento del Consiglio n. 547/87 (GU L 56, 1987, pag. 1).

L'aliquota di dazio definitivo imposta alla TEC dal regolamento sul dazio definitivo è stata portata dal 21% al 24% (a rettifica di un errore di calcolo) dall'art. 1 del regolamento del Consiglio n. 113/86 (GU L 17, 1986, pag. 2). Con atto introduttivo depositato il 2 maggio 1986, la TEC ha proposto un altro ricorso (causa 106/86) con cui chiede: a) l'annullamento dell'art. 1 del regolamento n. 113/86, nella parte relativa alle macchine da scrivere elettroniche fabbricate dalla TEC; b) la condanna del Consiglio alle spese. Gli argomenti fatti valere in detta causa sono sostanzialmente identici a quelli dedotti nella causa 260/85, a parte l'eccezione d'irricevibilità sollevata dal Consiglio per litispendenza e difetto di motivi autonomi e specifici dedotti contro il regolamento n. 113/86. Esso dunque domanda in ogni caso la condanna della ricorrente alle spese. La Corte ha riunito le cause 260/85 e 106/86 con ordinanza 11 marzo 1987.

La Commissione e il Cetma sono intervenuti a sostegno del Consiglio. La Utax GmbH (società tedesca senza speciali vincoli proprietari con la TEC, che importa fra l'altro macchine da scrivere elettroniche TEC su base OEM vendendole sotto il proprio marchio) è intervenuta a sostegno della TEC.

Numerosi argomenti vertono sul trattamento riservato dalle autorità comunitarie ad un altro produttore ed esportatore giapponese di macchine da scrivere elettroniche, la Nakajima All Co. Ltd (Nakajima), una delle società sottoposte ad inchiesta. In primo luogo, la Commissione ha chiuso la procedura antidumping sulle macchine da scrivere elettroniche prodotte ed esportate dalla Nakajima con l'art. 1, n. 2, del regolamento sul dazio provvisorio, avendo accertato un margine di dumping dell'1,2% (« considerando » nn. 28 e 29). La Nakajima è stata dunque espressamente esclusa dall'ambito d'applicazione del regolamento sul dazio definitivo (art. 1, n. 2), ma nel contempo la Commissione ha riaperto la procedura in base a nuove risultanze sulla redditività nel mercato giapponese (GU C 149, 1985, pag. 3). Con effetto a partire dal 10

ottobre 1985, la Commissione ha poi istituito un dazio antidumping provvisorio del 28% sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche della Nakajima originarie del Giappone, con regolamento (CEE) 7 ottobre 1985, n. 2812 (GU L 266, 1985, pag. 5). Tuttavia, a seguito di proteste della Nakajima e di « un importatore indipendente », con decisione 82/34/CEE del 12 febbraio 1986 (GU L 40, 1986, pag. 29), la Commissione ha riesaminato la propria posizione, utilizzando « un periodo d'inchiesta aggiornato » e un margine di profitto inferiore per la determinazione del valore normale, chiudendo nuovamente la procedura antidumping sulle macchine da scrivere elettroniche fabbricate dalla Nakajima. Ne consegue che la Nakajima non è tenuta a pagare alcun dazio provvisorio e quanto già pagato a titolo di garanzia per il dazio provvisorio dev'essere restituito ai sensi dell'art. 11, n. 7, del regolamento di base; in definitiva, essa non avrà da pagare alcun dazio antidumping.

Aggiungasi infine che, al termine del procedimento scritto e prima dell'udienza nella presente causa, sono intervenute una serie di sentenze della Corte che affrontano alcuni problemi sorti anche nelle presenti cause (causa 240/84, NTN Toyo/Consiglio, Racc. pag. 1809; causa 255/84, Nachi Fujikoshi/Consiglio, Racc. pag. 1861; causa 256/84, Kokyo Seiko/Consiglio, Racc. pag. 1899; causa 258/84, Nippon Seiko/Consiglio, Racc. pag. 1923; causa 260/84, Minebea/Consiglio, Racc. pag. 1975, le cosiddette cause dei « cuscinetti a sfera », del 7 maggio 1987).

La TEC deduce due motivi di annullamento. Essi riguardano:

1) il margine di profitto utilizzato per costruire il valore normale;

2) le spese di vendita incluse nel valore normale costruito;

3) il trattamento delle spese di vendita della TEC France;

4) la determinazione del pregiudizio.

Primo motivo: il margine di profitto utilizzato per costruire il valore normale

Durante il periodo d'inchiesta stabilito dalla Commissione (1° aprile 1983 — 31 marzo 1984), la TEC non ha effettuato vendite di macchine da scrivere elettroniche in Giappone. Di conseguenza, ex art. 2, n. 3, del regolamento di base, il valore normale avrebbe dovuto essere il prezzo comparabile di un prodotto simile esportato in un paese terzo oppure il valore costruito. Le autorità comunitarie scelsero quest'ultimo. Ex art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base, il valore costruito è « calcolato addizionando il costo di produzione e un equo margine di profitto ». La disposizione così prosegue: « di norma, e purché il profitto venga di regola realizzato dalla vendita di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese d'origine, la maggiorazione per il profitto non dev'essere superiore a tale normale profitto. In altri casi la maggiorazione è stabilita su qualsiasi base equa, utilizzando le informazioni disponibili ».

Il regolamento sul dazio provvisorio ha « ritenuto equo » un margine di profitto del 10% (« considerando » n. 16) ma, come di-

chiarato alla Corte dalla Commissione, si trattava di un dato solo stimato e poi rivisto alla luce di ulteriore inchiesta. Nel regolamento sul dazio definitivo « è stato considerato opportuno inserire nel valore costruito dei modelli (della TEC) un margine del 32,39% sul fatturato », cioè il 47,92% sui costi (« considerando » n. 16).

A prima vista, un margine del 47,92% sui costi non sembra di per sé inverosimile, benché fosse molto più elevato del dato assunto nel regolamento sul dazio provvisorio ed il margine di profitto ammesso in precedenti regolamenti CEE antidumping non avesse superato il 10%. Il « considerando » n. 16 del regolamento sul dazio definitivo spiega che quando per altri produttori si è calcolato il valore normale sulla base delle vendite sul mercato interno (piuttosto che sul valore costruito), si sono scoperti notevoli margini di profitto. Il più basso di questi era del 32,39% sul fatturato (47,92% sui costi). È quindi sembrato opportuno includere detto dato fra l'altro nel valore costruito dei modelli TEC, in quanto margine normale di profitto sul mercato interno. In risposta alla contestazione secondo la quale il margine di profitto era eccessivo e derivante da circostanze particolari del mercato interno, il « considerando » così prosegue: « il valore più adeguato sembra essere il margine effettivo ».

Non paga di detta spiegazione, la TEC sostiene quanto segue: a) un margine di profitto tanto elevato come il 47,92% non può costituire un « equo margine di profitto » o un « profitto normale » ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base; b) l'assunzione di un margine di profitto del 47,92% viola l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), secondo il quale la maggiorazione per il profitto non dev'essere superiore al profitto « di regola realizzato dalla vendita di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese d'origine »; c) il metodo usato dalle autorità comunitarie per determinare « l'equo profitto » conduce nella fattispecie a risultati arbitrari e imprevedibili in violazione del principio della certezza del diritto; d) l'assunzione da parte delle autorità comunitarie di un margine di profitto del 47,92% per il calcolo definitivo del valore normale dei prodotti TEC è discriminatoria, poiché diverso è stato il trattamento della Nakajima; e) le autorità comunitarie non possono legittimamente fondarsi sul margine di profitto del 47,92% assunto al fine del calcolo definitivo, in quanto il primo è basato su dati non comunicati alla ricorrente.

Nel considerare tali (ed analoghi) argomenti, in settori ove il Consiglio e la Commissione sono chiamati a valutare una complessa situazione economica (come in una procedura antidumping), il sindacato della Corte su tale valutazione si limita a verificare il rispetto delle pertinenti norme procedurali, il corretto accertamento dei fatti su cui si è basata la scelta, l'assenza di un manifesto errore d'apprezzamento o di eccesso di potere (vedasi ad esempio sentenza nella causa 258/84, Nippon Seiko/Consiglio, punto 21 della motivazione).

La questione fondamentale è se sia corretto costruire il valore normale prendendo l'effettivo margine di profitto di una società sulle vendite del mercato interno e attribuendolo fittiziamente ad un'altra società

che non effettua vendite su detto mercato. Lo scopo del valore normale costruito è di fungere da sostituto del prezzo di vendita sul mercato interno, come base per il calcolo del valore normale ove manchino dette vendite o quando esse non consentano un confronto adeguato. E in linea con detto scopo un metodo di costruzione del valore normale che avvicina quest'ultimo ai prezzi effettivi del mercato interno. Secondo l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base, che al riguardo si attiene strettamente all'art. 2, n. 4, del codice, il valore normale costruito comprende un equo margine di profitto e, di norma, la maggiorazione per il profitto non deve essere superiore al profitto normale (se esiste) derivante dalle vendite di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese d'origine. Qui non si esige espressamente che il profitto sia realizzato dalla stessa società, ma soltanto che, « di regola », dovrebbe essere realizzato su vendite di prodotti della stessa categoria generale. Nella fattispecie in esame si è ritenuto che la « stessa categoria generale » si riferisca alle « macchine da scrivere elettroniche ». A mio parere ciò era corretto e non penso la si dovesse riferirla ad una più ampia categoria di materiale da ufficio. Se la Commissione ha accertato che le vendite di macchine da scrivere elettroniche nel mercato giapponese normalmente davano luogo a profitti, a mio parere l'aver tenuto conto di questo nella costruzione del valore normale, con riferimento a società che non effettuavano vendite sul mercato giapponese, era conforme alla lettera dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii).

E stato accertato che nel mercato interno tre società hanno normalmente realizzato profitti, ciascuna ad un tasso diverso: Brother (71%), Silver Seiko (61%) e Canon (47,92%). Se, come in questo caso, il profitto è stato realizzato da diverse società, ritengo rientrasse nel potere discrezionale della Commissione dedurre l'importo del profitto normale da una media dei diversi margini di profitto accertati. In realtà la Commissione ha considerato il più basso dei tre margini (47,92%), cioè l'ipotesi più favorevole per la società interessata, rientrante quindi, a fortiori, nel potere discrezionale della Commissione.

La tesi secondo la quale il principio della certezza del diritto non è stato qui rispettato è a mio avviso infondata. Si è detto innanzitutto che il principio della certezza del diritto è stato violato poiché i modelli di cui si è considerato il margine di profitto erano venduti in Giappone in numero troppo ristretto per poter fornire una base statistica affidabile. A mio parere questo argomento va disatteso. I modelli erano venduti in quantità relativamente importanti e le autorità comunitarie hanno considerato i profitti derivanti da vendite sul mercato interno giapponese solo quando il volume di queste superava il 5% delle esportazioni verso la Comunità, soglia introdotta proprio a tutela della certezza del diritto (« considerando » n. 4 del regolamento sul dazio definitivo). Si è poi invocata l'arbitrarietà dell'ipotesi che la TEC vendesse con lo stesso margine di profitto della Canon. È vero che si trattava solo di un'ipotesi, ma l'argomento è privo di forza poiché l'ipotesi da cui sono partite le autorità comunitarie è la più favorevole alla TEC. Come ho appena detto, queste non erano tenute ad attribuire alla TEC il più basso margine di profitto fra i tre margini di profitto effettivi accertati, ma avrebbero po-

tuto legittimamente assumere la media di detti margini, il che avrebbe dato una cifra superiore. Si è ancora affermato che tale metodo per determinare « l'equo margine di profitto » è imprevedibile. Poiché una data società (nella specie, la TEC) non conosce esattamente il profitto di un'altra società (nella specie, la Canon), è vero che tale metodo di stabilire un « equo margine di profitto » al fine della costruzione del valore normale comporta un certo grado di imprevedibilità per la prima società. Tuttavia, non si può dire che ciò equivalga ad una violazione del principio della certezza del diritto. Vanno esaminati gli effetti dell'asserita violazione. Secondo la TEC, ne consegue che un esportatore non potrebbe mai sapere come fissare i propri prezzi in modo da evitare un dumping e che gli sarebbe impossibile agire in modo da evitarlo. Non è esattamente così. Arriverà necessariamente il momento in cui l'esportatore sarà edotto dell'eventualità di un accertamento di dumping e potrà allora offrire un aumento di prezzo in modo da eliminarlo, ex art. 10 del regolamento di base. Se è scaduto il termine indicato nell'art. 10, n. 1, può ancora aumentare i prezzi di sua iniziativa e domandare un riesame del regolamento antidumping, ex art. 14 del regolamento di base. L'esportatore il quale, come nel caso di specie, persista nel praticare prezzi di cui si è accertato il carattere di dumping, non può più lamentare una violazione del principio della certezza del diritto. Anche in relazione a un periodo precedente, il principio della certezza del diritto va ponderato fra l'altro col principio della parità di trattamento. Se, in armonia con la tesi della TEC, non si potesse adottare il margine effettivo di profitto nella costruzione del valore normale, l'alternativa consisterebbe nell'adottare un profitto fittizio. Per le ragioni addotte al paragrafo successivo, ciò potrebbe tradursi in una discriminazione fra due classi di esportatori e in un caso del genere il principio della parità di trattamento prevale sul principio della certezza del diritto, o perlomeno lo compensa. A mio parere, non si è dimostrato che il metodo incriminato di determinazione dell'« equo margine di profitto » viola il principio della certezza del diritto.

Tenderei a respingere la tesi secondo la quale va assunto un margine ipotetico per i modelli il cui valore normale è stato costruito, mentre debbono essere assunti margini effettivi per i modelli il cui valore normale è basato su vendite nel mercato interno. Si può far ricorso a margini ipotetici in assenza di informazioni precise, ad esempio nella prima fase della procedura, ma una volta accertato un importo per il profitto normale realizzato dalle vendite nel mercato interno, di norma esso deve, o in ogni caso può, essere usato per costruire il valore normale, ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), penultimo periodo. (Secondo l'ultimo periodo di detto articolo, in altri casi la Commissione può stabilire il margine di profitto « su qualsiasi base equa », sebbene non sia questo il caso nella fattispecie in esame). Da questa norma non risulta in alcun modo che la Commissione debba continuare ad usare un margine di profitto ipotetico una volta accertato il « profitto normale ». Ciò, inoltre, comporterebbe il rischio di creare una disparità fra i casi ove è stato costruito il valore normale (basandosi su di un margine di profitto ipotetico, diciamo, del 10%) e quelli ove ci si è basati sui prezzi di vendita nel mercato interno (un margine fra il 47 e 71%).

Concludo dunque per la liceità in linea di principio dell'assunzione del margine di profitto effettivo realizzato da una società

sulle vendite del mercato interno e della sua attribuzione ad un'altra società, che non effettua tali vendite, allo scopo di costruire il valore normale dei suoi prodotti. L'altra questione è se sia stato accertato correttamente lo specifico margine di profitto attribuito alla TEC.

Si è asserito che il margine di profitto delle vendite nel mercato interno accertato per la Brother e la Silver Seiko era viziato da errori. La questione non è pertinente nella causa in esame poiché detti margini di profitto non sono stati usati per la TEC, ma solo per la Canon. Si è detto che il calcolo del margine di profitto della Canon sulle vendite nel mercato interno era erroneo, sostanzialmente poiché includeva gran parte delle spese di pubblicità, anormalmente elevate, destinate al lancio del prodotto. Per i motivi illustrati nelle mie conclusioni nelle cause riunite 277 e 300/85, Canon/Consiglio, alle quali rinvio, ritengo che il margine di profitto sulle vendite della Canon nel mercato interno sia stato calcolato correttamente, e per questo l'argomento va disatteso. Anche nell'ipotesi contraria di un'errata imputazione delle spese di pubblicità della Canon, è la stessa Canon ad affermare che l'importo supplementare speso per la pubblicità era eccezionale e temporaneo, e da ciò consegue che il margine di profitto accertato costituisce ancora una valida indicazione dei profitti « normalmente realizzati » nel mercato interno e può essere usato, secondo il regolamento di base, per costruire il valore normale dei prodotti della TEC in particolare.

Poiché, secondo detta tesi, il « profitto normale » realizzato nel mercato interno è stato validamente accertato, è escluso che il margine di profitto fosse talmente alto da non essere « equo », come esige il primo periodo dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base, come pure l'art. 2, n. 4 del codice. Dette norme specificano che cosa debba intendersi per « equo » e dalla loro interpretazione letterale e teleologica risulta che un margine di profitto effettivo validamente accertato nel mercato interno è l'esempio primario di ciò che dev'essere considerato « equo ». Come afferma il considerando n. 16 del regolamento sul dazio definitivo, « il valore più adeguato sembra essere il margine effettivo ».

Di conseguenza, sebbene la questione non si ponga, il mio parere è che un margine di profitto del 47,92% di per sé non ha nulla di eccessivo. Il Consiglio e il Cetma riconoscono che il margine sembra elevato, ma affermano che nel mercato giapponese, superprotetto, sono possibili profitti elevati. La TEC non ha confutato tale asserzione. Essa ha sostenuto che si sarebbero dovuti considerare i margini di profitto sul materiale da ufficio in generale. Ritengo che l'argomento vada disatteso: la categoria di questi prodotti è troppo ampia e le loro caratteristiche (ad esempio, novità e contenuto tecnologico) sono troppo varie per fornire una base di raffronto praticabile. Ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), il raffronto è limitato ai « prodotti della stessa categoria generale » e la Commissione ha fatto buon uso dei suoi poteri considerando che detta categoria comprendesse solo le macchine da scrivere elettroniche.

Su questo punto, concludo dunque che il margine di profitto del 47,92% attribuito alla TEC è stato validamente accertato.

Sostiene inoltre la *TEC* che essendo stato incluso un margine di profitto del 10% nei prezzi di vendita « ideali » dei prodotti comunitari al fine di stabilire il pregiudizio arrecato all'industria comunitaria (« considerando » nn. 33 e 35 del regolamento sul dazio definitivo), si sarebbe dovuto utilizzare un dato analogo per costruire il valore normale dei prodotti della TEC. I prezzi di vendita « ideali » vennero utilizzati perché i prezzi effettivi praticati dai produttori comunitari erano calati a causa dei bassi prezzi delle importazioni giapponesi (« considerando » n. 33). Poiché il prezzo di vendita « ideale » era puramente fittizio, il margine di profitto in esso incluso potrebbe essere solo una stima: diversamente dal caso del valore normale, nel mercato comunitario non v'erano vendite reali a prezzo pieno utilizzabili a tal fine. Poiché nel periodo d'inchiesta la reale redditività dell'industria comunitaria era inferiore al livello minimo necessario per la sua sopravvivenza (« considerando » n. 31), la Commissione ha dovuto fissare un profitto fittizio ad un livello idoneo a garantire la sopravvivenza di questa industria. I produttori comunitari sostenevano la necessità di un livello del 20% sul fatturato (escluse le imposte), ma la Commissione ha ritenuto adeguato un margine del 10% sulle vendite, alla luce di una serie di elementi esaurientemente elencati nel « considerando » n. 35 del regolamento sul dazio definitivo. Di conseguenza si potrebbe ricorrere solo ad una stima, per il profitto incluso nei prezzi di vendita « ideali » del prodotto comunitario, mentre tale restrizione non si è applicata al margine di profitto assunto per costruire il valore normale del prodotto giapponese. Al contrario, l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base dispone che il profitto reale normalmente realizzato nel mercato interno « di norma » dovrebbe essere usato come indicatore.

Inoltre, nel sistema sia del regolamento di base che del codice, l'accertamento del margine di dumping (che include il calcolo del valore normale) e la determinazione del pregiudizio costituiscono operazioni distinte da tenere separate durante la procedura. Esse sono le due condizioni di base, ambedue da soddisfare indipendentemente prima che possa essere istituito un dazio antidumping. Alla luce di tale fondamentale distinzione, il sistema del regolamento di base (e del codice) non esige alcuna correlazione fra la valutazione del profitto sui prodotti comunitari assunta per il calcolo del pregiudizio e il margine di profitto assunto nella costruzione del valore normale dei prodotti della TEC. L'argomento va dunque disatteso.

Quanto al mezzo della TEC secondo il quale la Commissione e il Consiglio non avrebbero potuto basarsi su alcune informazioni non comunicate alla TEC, l'art. 7, n. 4, lett. a), del regolamento di base stabilisce che gli esportatori, come la TEC, possono prendere conoscenza di tutte le informazioni fornite alla Commissione dalle parti interessate all'inchiesta, purché, in particolare, non si tratti di informazioni riservate ai sensi dell'art. 8 del regolamento di base ed essi presentino una domanda scritta alla Commissione indicando le informazioni desiderate. L'art. 8 del regolamento di base disciplina il trattamento riservato di tali informazioni. Il Consiglio afferma che la TEC ha ricevuto tutte le informazioni cui aveva diritto in conformità di dette disposizioni. Questa affermazione è confermata da copie di telex e lettere prodotte dinanzi alla Corte, da cui risulta che la TEC è stata in-

formata del margine di profitto utilizzato e che in seguito, a sua richiesta, ha ottenuto ulteriori informazioni sui modelli utilizzati, i margini di profitto individuali accertati, il volume delle vendite nel mercato interno, il metodo adottato per calcolare il margine di profitto e la composizione dell'elenco dei clienti. La Commissione ha spiegato che le altre informazioni richieste non potevano essere fornite in quanto di carattere riservato. Dunque, la TEC ha già ricevuto informazioni molto ampie sul margine di profitto assunto per costruire il valore normale. Adesso la sua sola doglianza specifica è di non aver ottenuto informazioni sulla deduzione dei costi di vendita. La censura va respinta, in primo luogo, poiché non risulta dalla documentazione prodotta che la TEC abbia richiesto tale informazione e, in secondo luogo, poiché la Commissione non avrebbe potuto fornirgliela dandole inoltre modo di verificarla, senza rivelare il nome della società interessata e dunque violando così il suo obbligo di riservatezza. Sono persuaso che la Commissione ha trasmesso alla TEC tutte le informazioni che era tenuta a darle, compatibilmente con il proprio obbligo di riservatezza; ritengo dunque che questo mezzo vada disatteso.

Si è infine asserito che il Consiglio e la Commissione hanno agito in modo discriminatorio contro la TEC e a favore della Nakajima, in relazione all'« equo margine di profitto » assunto nella costruzione del valore normale. Una discriminazione si concreta nel diverso trattamento di situazioni analoghe o nel trattamento analogo di situazioni diverse. Nel regolamento sul dazio definitivo si è assunto un margine di profitto del « 32,39% sul fatturato » per costruire il valore normale dei prodotti della TEC: nella decisione 86/34 è stato assunto un margine di profitto del « 26% sul fatturato » per costruire il valore normale dei prodotti della Nakajima. E un trattamento nettamente diverso e sarebbe discriminatorio se le due società fossero in situazioni analoghe. La TEC sostiene questa tesi, mentre il Consiglio e la Commissione la respingono. In gran parte, essi ripetono quanto affermato nel « considerando » n. 5 della decisione 86/34, e cioè che la « struttura particolare » della Nakajima giustificava la considerazione di un margine di profitto inferiore. Il « considerando » così prosegue: « a questo proposito sono stati forniti elementi di prova da cui risulta che la Nakajima, contrariamente a tutte le altre ditte giapponesi prese in esame nella procedura relativa alle macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone, è costituita essenzialmente da un'unità di produzione e non dispone di venditori oppure di una rete di vendita convenzionale per quanto riguarda la gamma molto limitata dei propri prodotti. La società vende unicamente a un numero limitato di clienti in tutto il mondo. Non è stato quindi ritenuto opportuno applicare alla Nakajima il margine di profitto di cui al regolamento CEE n. 1698/85 determinato nei confronti di ditte aventi caratteristiche completamente diverse ».

Ciò non mi sembra convincente. Per le ragioni prima esposte, ritengo conforme all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base l'assumere, ai fini della costruzione del valore normale, il più basso margine di profitto accertato per le vendite effettive nel mercato giapponese. E pacifico che nel caso della Nakajima il valore normale doveva essere costruito. Non sono convinto che la struttura della società possa modificare la base adottata per la valutazione della redditività nella costruzione di detto valore normale, tanto da giustificare la considerazione di un margine diverso da quello considerato per gli altri esportatori

fra cui la TEC. Tuttavia, non ritengo necessario esprimere un'opinione definitiva in materia, poiché se il margine di profitto considerato per la TEC è legittimo sotto tutti gli altri profili (come penso che sia), qualsiasi discriminazione a favore della Nakajima può inficiare la legittimità della decisione 86/34, ma non il regolamento impugnato nella presente causa. Nel procedimento in esame, a mio parere una simile discriminazione non può costituire un vizio che giustifichi l'annullamento del regolamento sul dazio definitivo; né la TEC può lamentare l'applicazione nei suoi confronti del margine di profitto del 26%, poiché quello effettivamente applicatole era legittimo sotto tutti gli altri profili.

Di conseguenza, sarei propenso a disattendere il primo motivo d'annullamento dedotto dalla TEC relativo all'« equo margine di profitto » assunto nella costruzione del valore normale dei suoi prodotti.

Secondo motivo: le spese di vendita incluse nel valore normale costruito

Il secondo motivo d'annullamento fatto valere dalla TEC riguarda l'altro elemento del valore normale costruito: il costo di produzione. Al riguardo, la TEC deduce che includendo nel costo di produzione dei suoi prodotti un importo per le spese di vendita a uno stadio commerciale posteriore allo stadio dell'uscita dalla fabbrica, e riferito alla vendita di prodotti diversi da quelli in causa, le autorità comunitarie non hanno correttamente applicato il regolamento di base sotto i seguenti profili:

a) il tipo di approccio adottato dalle autorità comunitarie per gonfiare il costo di produzione delle macchine da scrivere elettroniche della TEC, includendovi le spese di vendita, di gestione ed altre spese generali (VGA) della TEC Electronics Co. Ltd (TEC Electronics) un'affiliata della TEC che smercia principalmente registratori di cassa e bilance elettroniche, ma non macchine da scrivere elettroniche, soprattutto presso i consumatori finali giapponesi, è incompatibile con l'art. 2, nn. 9, 10 e 11 del regolamento di base;

b) il valore costruito non è destinato ad accertare un valore normale « come se » fossero state effettuate vendite nel mercato interno;

c) anche se le autorità comunitarie fossero partite da corrette premesse di base, non sarebbe giustificata l'inclusione delle spese « VGA » della TEC Electronics nel costo di produzione delle macchine da scrivere elettroniche della TEC;

d) le sole spese « VGA » da prendere in considerazione ex art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), al fine della costruzione del valore normale del prodotto in causa, sono quelle relative a tale prodotto e non quelle relative alle vendite di prodotti diversi.

Almeno finora le macchine da scrivere elettroniche hanno tastiere alfanumeriche (cioè numeri arabi e lettere romane), ma non caratteri giapponesi. Pertanto, diversamente da molti altri prodotti (ad esempio i cuscinetti a sfere), esse non possono essere messe

in commercio allo stesso modo in Giappone e nel resto del mondo. Il mercato giapponese di questi prodotti è molto limitato, poiché le società commerciano tradizionalmente con paesi che usano l'alfabeto occidentale o con altre organizzazioni che sono in relazione con tali paesi. Il prodotto è fabbricato in Giappone essenzialmente per l'esportazione, come dimostrano i dati prodotti dinanzi alla Corte nella serie di cause in esame, nonché il fatto che la ricorrente nella specie vendeva esclusivamente per l'esportazione. Uno dei principali mercati d'esportazione del prodotto è naturalmente la CEE.

In tali circostanze, l'astenersi dalla vendita del prodotto sul mercato interno non costituisce un grande sacrificio per un fabbricante.

La TEC ritiene errato il metodo per costruire il valore normale come se fossero state effettuate vendite nel mercato interno. Tenderei a respingere questo argomento. Se avesse mirato a ciò, il legislatore avrebbe dovuto prevedere l'esclusivo ricorso al « prezzo interno » come termine di raffronto col prezzo d'esportazione. La circostanza che sia il codice che il regolamento di base accolgono la più ampia nozione di « valore normale », dimostra che il legislatore ha riconosciuto che la nozione di « prezzo interno » era troppo ristretta, optando perciò per una nozione più vasta che comprendesse una più ampia gamma di situazioni onde dettare una normativa efficace. Ciononostante la nozione di base resta quella del prezzo interno. E quanto emerge dall'evoluzione storica della disciplina e dalla sua attuale struttura, ad esempio la successione dei sottoparagrafi dell'art. 2, n. 3, del regolamento di base. Ritengo giusto ribadire, come fa il Consiglio, che il valore normale costruito è un tentativo di costruire un equivalente del prezzo interno effettivo, nel presupposto che vi siano state vendite interne effettuate in condizioni in cui il prezzo di vendita costituiva un'indicazione affidabile. Procedere come se fossero state effettuate vendite nel corso di normali operazioni commerciali nel mercato interno, mi sembra un metodo adeguato, se non forse il migliore, per costruire il valore normale conformemente al sistema ed allo scopo della legislazione.

Parimenti, se un esportatore potesse sfuggire all'accertamento di un dumping semplicemente astenendosi dal porre in commercio il suo prodotto nel mercato interno, la legislazione resterebbe in gran parte lettera morta. A mio parere, sarebbe questa la conseguenza dell'accoglimento della tesi della TEC. Essa non ha effettuato alcuna vendita di macchine da scrivere elettroniche in Giappone, ma sia il codice, sia il regolamento di base disciplinano la costruzione di un valore normale precisamente per consentire, fra l'altro in tali circostanze, un efficace svolgimento della procedura antidumping. Il valore normale costruito include un « equo » importo per il costo di produzione, e l'accertamento di che cosa sia « equo » deve avvenire necessariamente riferendosi alle circostanze in cui vengono effettuate vendite nel corso di normali operazioni commerciali nel mercato interno. Al riguardo, mi sembra che la costruzione del valore normale « come se » si siano effettivamente realizzate vendite nel mercato interno non soltanto rientri nei poteri delle autorità comunitarie, ma costituisca anche la scelta più logica per conformarsi al regolamento di base. Inoltre, esso presenta il vantaggio di applicare criteri analoghi ai produttori che effettuano le relative vendite nel mercato interno e a quelli che se ne astengono, evitando così il rischio di discriminazioni. A parte il rischio di discriminazione che esso comporta, a mio parere l'argo-

mento della TEC va disatteso con speciale riferimento al prodotto in causa (fabbricato principalmente per l'esportazione), poiché esso tenderebbe a rendere inoperante la legislazione antidumping.

Alla luce della precedente analisi, non ritengo possibile accogliere l'argomento della TEC secondo il quale il valore normale costruito riguarda il valore del prodotto venduto per l'esportazione. Ciò non è esatto. Esso riguarda il valore del prodotto considerato in rapporto al mercato interno. Il regolamento del Consiglio n. 789/82 (GU L 90, 1982, pag. 1, il regolamento sui filati di cotone originari della Turchia) non può confortare la tesi della TEC. In questo caso le autorità comunitarie non disponevano di dati affidabili sulle vendite nel mercato interno e per costruire il valore normale dovettero ripiegare sulle informazioni disponibili, estrapolando a tale scopo dalle spese relative alle esportazioni. Questa soluzione era dettata dalle particolari circostanze del caso e non conforta il più ampio principio fatto valere dalla TEC. Inoltre, non ricorrendo nel caso di specie queste circostanze particolari, non può affermarsi che nella causa in esame avrebbe dovuto essere adottato il medesimo metodo.

Concludo dunque che, nel caso della TEC, le autorità comunitarie erano legittimate a costruire il valore normale « come se si fossero verificate vendite sul mercato interno » (« considerando » n. 15 del regolamento sul dazio definitivo).

Quanto agli elementi precisi da includere nel « costo di produzione », l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base specifica: « il costo di produzione è calcolato tenendo conto di tutti i costi, nel corso di normali operazioni commerciali, tanto fissi quanto variabili, nel paese d'origine, dei materiali e della produzione, più un importo equo delle spese di vendita e di gestione, nonché per le altre spese generali ».

La TEC sostiene che le spese di vendita della sua società di vendita TEC Electronics non avrebbero dovuto essere considerate a tal scopo. A mio parere, l'argomento va disatteso. Innanzitutto, tutte e tre le società che nella presente serie di cause hanno realizzato un volume di vendite sul mercato interno sufficiente per essere usato come base per il valore normale (Brother, Silver Seiko e Canon) si sono servite dell'intermediazione delle rispettive società di vendita ad esse collegate. Secondariamente, la TEC ha venduto tramite la TEC Electronics altri prodotti elettronici in Giappone. V'erano buoni, o almeno sufficienti, motivi di supporre che, se avesse dovuto vendere in Giappone macchine da scrivere elettroniche, la TEC l'avrebbe fatto tramite la TEC Electronics. La formulazione di una tale ipotesi non soltanto rientrava nella discrezionalità delle autorità comunitarie, ma sembra la più verosimile alla luce degli elementi probatori di cui dispone la Corte.

In tale ipotesi, i prezzi di vendita praticati dalla TEC alla TEC Electronics non potevano essere usati come base per il valore normale in quanto si trattava di consociate. L'art. 2, n. 7 del regolamento di base dispone: « per la determinazione del valore normale, le operazioni tra parti, apparentemente non indipendenti o che hanno apparentemente concluso tra loro un accordo di compensazione, possono essere considerate come operazioni commerciali non normali, a meno che le autorità delle Comunità non ritengano che i prezzi e costi in questione

siano comparabili a quelle delle operazioni tra parti non aventi tra loro simili rapporti ». Ne consegue che il pertinente prezzo di vendita per la costruzione del valore normale non sarebbe il prezzo di cessione interno dalla TEC alla TEC Electronics, ma il prezzo della prima vendita senza rapporti fiduciari, cioè dalla TEC Electronics ad un acquirente indipendente. Per le autorità comunitarie, la costruzione del valore normale su tale base ipotetica è conforme all'art. 2, n. 7.

L'art. 2, n. 9, del regolamento di base dispone che il prezzo all'esportazione e il valore normale « normalmente saranno comparati allo stesso stadio commerciale, di preferenza quello dell'uscita dalla fabbrica ». Tuttavia, la costruzione di un valore normale allo stato dell'uscita dalla fabbrica non può significare, a mio parere, che le spese di vendita di una società di vendita controllata non possono essere aggiunte alle spese della società madre di produzione quando, come nel caso di specie, le funzioni di vendita e di fabbricazione sono suddivise all'interno dello stesso gruppo di società. Non accolgo l'argomento secondo il quale i prezzi di vendita della società madre alla società di vendita controllata (che si tratti di un prezzo ipotetico o di un prezzo effettivo) debba necessariamente essere assunto come il « prezzo all'uscita dalla fabbrica ». Astrazion fatta dall'esclusione della possibilità di assumere come base i prezzi di cessione interna, ai sensi dell'art. 2, n. 7, del regolamento di base, un tale argomento è contrario all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii). Riguardo ai costi di produzione detta norma si fonda sulla nozione di un'unica persona giuridica che sopporta tutti i costi necessari per collocare un prodotto sul mercato: ricerca e sviluppo, gestione generale della sede centrale, pubblicità, imballaggio, addetti alla vendita, libri contabili e fatturazione, spedizione e tutte le altre spese inerenti. E chiaro che un prezzo all'uscita dalla fabbrica include tutte queste voci e non soltanto il semplice costo del processo produttivo e delle componenti, e l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), stabilisce che esse debbono essere incluse. Se per avventura un'impresa suddivide le proprie attività di fabbricazione e di distribuzione fra diverse società dello stesso gruppo, ciò non può impedire l'applicazione di tale norma. Questa peculiarità della struttura di un gruppo di società non può occultare una società di produzione dietro uno schermo che le autorità comunitarie non possono sollevare. Il Cetma sostiene che alcune imprese giapponesi scelgono scientemente tali strutture di gruppo per eludere gli accertamenti del dumping, mentre secondo la TEC ciò avviene semplicemente per ragioni di efficienza aziendale. Non ritengo necessario decidere in merito. Qualunque siano le ragioni della scelta di una simile struttura di gruppo, l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), impone chiaramente alle autorità comunitarie di non arrestarsi dinanzi ad una suddivisione semplicemente formale e di stabilire il costo di produzione su una base equa, incluse le spese « VGA » dell'intera operazione, adottando lo stesso metodo che avrebbero applicato ad una singola società.

Parimenti respingo l'argomento secondo il quale il trattamento delle spese VGA nella costruzione del valore normale avrebbe dovuto essere il medesimo che nella costruzione del prezzo all'esportazione. Si tratta di due operazioni diverse: la costruzione del valore normale costituisce essenzialmente un'addizione, ove si sommano vari costi di produzione o un importo per il profitto per ottenere di norma un prezzo all'uscita dalla fabbrica. Per costruire il prezzo all'esportazione in circostanze come quelle del caso di specie occorre essenzialmente una sottrazione, « risalendo » alla prima vendita a condizioni normali nella Comunità per ottenere di norma un prezzo all'uscita dalla fab-

brica. E vero che, in linea di massima, l'art. 2, n. 9, del regolamento di base stabilisce che il confronto fra il valore normale e il prezzo all'esportazione deve avvenire al medesimo stadio commerciale, ma ciò non può essere interpretato nel senso che va adottato lo stesso metodo nella costruzione di ciascuna spesa VGA. E quanto affermato dalla Corte nelle cause cosiddette dei « cuscinetti a sfera »; ad esempio causa 258/84, Nippon Seiko/Consiglio, punti da 14 a 18 e 44 della motivazione. In queste sentenze si chiarisce che l'art. 2, nn. da 3 a 7 del regolamento di base stabilisce una serie di regole per calcolare il valore normale, l'art. 2, n. 8, ne stabilisce un'altra per calcolare il prezzo all'esportazione e l'art. 2, nn. 9 e 10, ancora un'altra per procedere al confronto. Vi sono tre serie distinte di regole, ciascuna delle quali dev'essere osservata separatamente. (Anche il codice disciplina separatamente i tre settori: art. 2, n. 4, n. 5 e n. 6). In particolare, l'art. 2, nn. 9 e 10 del regolamento di base riguarda adeguamenti da effettuare solo dopo che è stato stabilito il valore normale, in questo caso conformemente all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), e n. 7.

Respingerei qualsiasi argomento volto ad affermare che l'art. 2, nn. 9 e 10, impone un obbligo primario di trattare le spese VGA secondo un certo metodo nel contesto dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii). Ciò sarebbe contrario al sistema del regolamento di base che ho appena descritto e come è stato interpretato nelle sentenze cosiddette dei « cuscinetti a sfere » (in particolare i passi citati).

L'obiezione della TEC, secondo la quale le spese VGA della TEC Electronics non potevano essere prese in considerazione in quanto riferite a prodotti diversi dalle macchine da scrivere elettroniche, a mio parere non può essere accolta. L'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base stabilisce che per le spese VGA dev'essere incluso un « importo equo » nel valore normale costruito. La citata espressione attribuisce chiaramente alle autorità comunitarie un margine di discrezionalità nella determinazione di detto importo. Sarebbe estraneo allo scopo dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), sostenere che le spese VGA potrebbero essere prese in considerazione solo se riferite a vendite dell'esportatore aventi ad oggetto il prodotto effettivamente interessato, poiché per definizione detto articolo dispone come costruire il valore normale in assenza di tali vendite. La TEC Electronics ha venduto altri prodotti elettronici, registratori di cassa e bilance, e a mio parere le relative spese VGA possono servire da orientamento per le VGA sostenute in caso di vendita di macchine da scrivere elettroniche. Non è stata addotta alcuna prova convincente che quelle spese fornissero un'indicazione sostanzialmente errata sulle spese VGA che si sarebbero avute qualora la TEC avesse effettivamente venduto in Giappone macchine da scrivere elettroniche, e per questo concludo che non è stato dimostrato che le autorità comunitarie siano incorse in eccesso di potere a tale riguardo.

Questa conclusione comporta anche il rigetto dell'argomento della TEC secondo il quale, essendo pari a zero il fatturato della TEC Electronics relativo alle macchine da scrivere elettroniche, sarebbero pari a zero anche i costi imputabili alle macchine da scrivere. Un'interpretazione così formalistica dell'art. 2, n. 11, del regolamento di base non è accettabile, in quanto contraria all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii). L'art. 2, n. 11, non enuncia una regola assoluta, ma dispone una ripartizione solo « se necessaria », ed

evidentemente essa non potrebbe essere « necessaria » se vanificasse lo scopo dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii).

Ritengo dunque non provata l'illegittimità del trattamento delle spese VGA operato dalle autorità comunitarie per costruire il valore normale della TEC.

Terzo motivo: il trattamento delle spese di vendita della TEC France

Il terzo motivo d'annullamento fatto valere dalla TEC riguarda il calcolo del prezzo all'esportazione dei suoi prodotti. Nel caso delle esportazioni alle sue affiliate stabilite nella CEE, il prezzo all'esportazione è stato costruito, ex art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base, « in base ai prezzi ai quali il prodotto importato è stato rivenduto per la prima volta ad un acquirente indipendente, tenendo debitamente conto di tutte le spese sostenute tra l'importazione e la rivendita, compresi tutti i dazi e le tasse » (« considerando » n. 20 del regolamento sul dazio definitivo).

Al riguardo la TEC sostiene che l'accertamento del dumping definitivo è viziato da errore nella ripartizione delle spese di vendita dell'affiliata francese della TEC e nell'imputazione delle spese di vendita di detta società, erroneamente calcolate, alle affiliate tedesca e britannica della TEC. Nella prima parte di questo argomento si sostiene che la Commissione ha rifiutato di correggere un errore nella ripartizione delle spese di vendita della TEC France.

Riguardo al prezzo all'esportazione, l'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base dispone fra l'altro: « quando esiste un'associazione (...) tra l'esportatore e l'importatore (...) il prezzo all'esportazione può essere definito sulla base del prezzo al quale il prodotto importato è rivenduto per la prima volta ad un acquirente indipendente (...) in questi casi sarà tenuto conto di tutte le spese effettuate tra l'importazione e la rivendita, compresi tutti i dazi e le tasse, nonché di un equo margine di profitto ».

L'art. 2, n. 11, del regolamento di base prevede: « in linea di massima, tutti i calcoli dei costi devono basarsi sui dati contabili disponibili, normalmente ripartiti, se è necessario, in modo proporzionale alla cifra d'affari per ciascun prodotto e ciascun mercato in questione ». Ritengo che questa norma si applichi fra l'altro al metodo di calcolo del prezzo all'esportazione ex art. 2, n. 8.

A mio parere l'art. 2, n. 8, va interpretato nel senso che, nel caso delle macchine da scrivere elettroniche che la TEC ha venduto tramite le proprie affiliate TEC Belgium, TEC France, TEC di Germania e TEC del Regno Unito, le autorità comunitarie erano legittimate dall'art. 2, n. 8, a costruire il prezzo all'esportazione sulla base del prezzo della prima rivendita ad un acquirente indipendente, il che è quanto avvenuto (« considerando » n. 22 del regolamento sul dazio definitivo). Costruendo in tal modo il prezzo all'esportazione, le autorità comunitarie avrebbero dovuto tener conto di « tutti i costi » sostenuti fra l'importazione e la rivendita. Se una delle affiliate della TEC vendeva merci diverse dalle macchine da scrivere elettroniche oggetto della procedura antidumping, le relative spese di vendita dovevano essere ripartite fra queste altre merci e le macchine da scrivere. In tale contesto, l'art. 2, n. 11, del regolamento di base stabi-

lisce che in linea di massima i dati contabili disponibili vanno ripartiti normalmente in modo proporzionale alla cifra d'affari per ciascun prodotto e ciascun mercato in questione.

Rispondendo al questionario antidumping inviato dalla Commissione, la TEC France ha proposto di ripartire le spese (come le spese generali e le retribuzioni del personale amministrativo) comuni sia alle macchine da scrivere sia ad altri prodotti « su una base che rifletta la loro importanza in relazione ai vari prodotti ». Ad esempio, si è proposto che le retribuzioni per gli addetti alle vendite sia delle macchine da scrivere sia dei registratori di cassa fossero ripartite sulla base del tempo di lavoro da questi dedicato alle vendite dei vari prodotti. Un tale metodo è contrario alla regola generale posta dall'art. 2, n. 11, del regolamento di base. La Commissione non era disposta ad accettarlo ed ha ripartito l'insieme delle spese sulla base del fatturato. Essa ha spiegato ciò ai rappresentanti della TEC nel corso di una riunione informativa tenutasi il 9 gennaio 1985, ove si è altresì comunicato di aver accertato per le spese VGA della TEC France un importo del 27,7%, ma di aver deciso di tener conto di un importo inferiore (24,87%) accertato per la TEC Belgium, poiché i quantitativi venduti erano analoghi.

La TEC non ha contestato né contesta alla Commissione di aver proceduto alla ripartizione sulla base del fatturato. Ciò sarebbe stato invero difficile, visto il tenore dell'art. 2, n. 11. Tuttavia, in un documento del 31 gennaio 1985 la TEC ha fatto valere che la Commissione aveva preso in considerazione le spese salariali globali della TEC France e le aveva ripartite, sebbene una parte degli addetti non si occupasse delle macchine da scrivere e dunque non avrebbero dovuto essere compresa nel calcolo. Essa ha sostenuto che la maggior parte degli addetti i cui costi sono stati inclusi nel calcolo lavoravano in succursali occupandosi esclusivamente di vendite di bilance elettroniche destinate a consumatori finali. Escludendo le spese relative a tali addetti, la TEC ha calcolato le VGA della TEC France al 16,97%. La TEC ha ribadito la sua tesi in un lettera inviata alla Commissione il 10 maggio 1985. La Commissione non ha risposto su tale punto specifico e il regolamento sul dazio definitivo è stato emanato il 19 giugno 1985 apparentemente sulla base del 27,7% delle spese VGA della TEC France. L'argomento ora avanzato dalla TEC è che tale percentuale era errata, poiché le macchine da scrivere elettroniche venivano vendute solo dalla sede centrale della TEC France e comunque non avrebbero dovuto essere incluse nel calcolo le spese di retribuzione degli addetti occupati nelle succursali della TEC France.

Nel controricorso il Consiglio afferma quanto segue: « La Commissione (...) ha ripartito talune spese non specifiche della TEC France sulla base del fatturato. La Commissione è disposta a derogare alla regola generale stabilita dall'art. 2, n. 11, quando vi siano sufficienti elementi probatori che lo giustifichino, ma non era convinta che fosse questo il caso nella fattispecie in esame. Le ricorrenti non possono dunque invocare un errore della Commissione. Vi era disaccordo fra la TEC e la Commissione sul corretto metodo di ripartizione e in merito a ciò la Commissione non era convinta degli argomenti della TEC ». Mi sembra che ciò si riferisca alla decisione della Commissione di ripartire le spese pro-

porzionalmente al fatturato. Tuttavia questa decisione non è oggetto della presente causa: ciò che qui si contesta sono gli importi che furono così ripartiti. Non mi pare che la memoria difensiva del Consiglio, considerata isolatamente, possa rispondere a questa censura.

Nella replica la TEC ribadisce il proprio argomento. Essa aggiunge che quando la Commissione ha effettuato un'inchiesta presso la TEC France, questa società si è offerta di esibire alla Commissione un prospetto delle retribuzioni e delle mansioni di tutto il personale e avrebbe poi potuto fornirne copia se fosse stata informata della sua utilità.

Su quest'ultimo punto il Consiglio afferma nella controreplica: « le ricorrenti non sono riuscite a dimostrare in qual modo questo prospetto avrebbe potuto provare ciò che era controverso, e cioè se le retribuzioni in questione fossero parzialmente attribuibili alle vendite di macchine da scrivere elettroniche ». Ciò è esatto. Si trattava di una semplice asserzione. Inoltre il prospetto non è stato prodotto dinanzi alla Corte. Il Consiglio prosegue: « in ogni caso la ripartizione delle spese è stata ampiamente discussa sia durante la visita alla TEC France nel giugno 1984 sia durante le riunioni informative del gennaio e maggio 1985. Se la TEC riteneva di primaria importanza il prospetto delle retribuzioni, avrebbe potuto produrlo in ogni momento durante l'inchiesta della Commissione ».

La semplice offerta di fornire alle autorità comunitarie un prospetto delle retribuzioni e delle mansioni del personale non prova nulla di pertinente a quanto qui ci occupa. Le autorità comunitarie non ne disponevano al momento opportuno e non è provato che detto prospetto avrebbe realmente confortato l'argomento della TEC. A mio parere, esso non è determinante per il punto in esame.

D'altro canto, il Consiglio non ha dato risposta all'argomento basilare sollevato dalla TEC. Esso non contesta che parte del personale della TEC lavorava esclusivamente su altri prodotti, né i propri dipendenti avrebbero potuto verificare ciò nel corso dell'indagine presso la TEC France. La TEC ha fornito qualche elemento di prova del fatto che talune retribuzioni dei suoi addetti possono essere state incluse nel calcolo delle spese VGA della TEC France, mentre avrebbero dovuto esserne escluse. Non sono persuaso che la distinzione sia necessariamente netta e totale, come sostenuto dalla TEC, ma si tratta di un punto emerso con sufficiente chiarezza nel documento del 31 gennaio 1985 e non risulta che le autorità comunitarie l'abbiano preso in considerazione.

Sebbene nel corso di una procedura antidumping, le autorità comunitarie debbano esaminare una grande quantità di dettagli, non penso che rientri nei loro poteri trascurare del tutto un punto così sostanziale. La Corte non dispone di sufficienti elementi per affermare se vi sia stato un errore di fatto o un manifesto errore di apprezzamento, ma ritengo che sotto questo profilo le pertinenti norme procedurali non sono state osservate.

La prima parte dell'art. 2, n. 11, del regolamento di base così recita: « in linea di massima, tutti i calcoli dei costi devono basarsi sui dati contabili disponibili (...) ». L'art. 7, n. 7, lett. b), del medesimo regolamento dispone fra l'altro: « qualora una parte interessata (...) rifiuti l'accesso alle informazioni necessarie oppure non le comunichi entro un ragionevole arco di tempo (...) possono essere elaborate conclusioni finali o preliminari, affermative o negative, in base ai dati disponibili ». Nel presente contesto, non penso che le autorità comunitarie possano invocare una di queste disposizioni. Non si può affermare che la TEC France « abbia rifiutato l'accesso alle » informazioni rilevanti nella presente questione e altre informazioni

sono state offerte agli ispettori della Commissione sotto forma del prospetto delle retribuzioni e delle mansioni del personale. E per questo che non interpreto alcuna delle disposizioni in oggetto come legittimanti le autorità comunitarie a ignorare il punto fatto valere dalla TEC in relazione alle retribuzioni del personale.

Ritengo dunque che il regolamento sul dazio definitivo dovrebbe essere riesaminato dalle autorità comunitarie in relazione al calcolo delle spese VGA della TEC France utilizzato per costruire il prezzo all'esportazione, nella misura in cui vi siano state incluse le retribuzioni del personale della TEC France. Il regolamento dovrebbe restare in vigore durante detto riesame, ma a mio sommesso avviso una decisione in tal senso rientra nei poteri della Corte ex artt. 173 e 174 del trattato CEE.

Nella seconda parte del terzo argomento della TEC si afferma che la Commissione avrebbe imputato arbitrariamente le spese di vendita della TEC France alle affiliate tedesca e britannica della TEC.

Il Consiglio ribatte che questa seconda censura è contraddetta dai fatti: la TEC aveva affermato che le spese di vendita della TEC France erano rappresentative e potevano essere assunte per le altre affiliate TEC.

Nel suo documento del 31 gennaio 1985, dopo aver calcolato al 16,97% i propri dati relativi alle spese VGA della TEC France, la TEC prosegue affermando: « la Tokyio Electric Company chiede alla Commissione di assumere la percentuale del 16,97 per calcolare le spese VGA relative a tutte le affiliate della TEC. In sede di accertamento provvisorio la Commissione sembra esser partita dalla tesi che la base più equa per il calcolo delle spese VGA delle affiliate europee consistesse nell'assumere l'importo inferiore delle spese delle affiliate sottoposte a verifica. Allo stadio dell'accertamento provvisorio, la Commissione ha adottato l'importo relativo alla TEC Belgium. In realtà, la percentuale del 16,97% della TEC France, per calcolare le spese VGA per la TEC Europe e la TEC Deutschland, sarebbe stata una base più equa rispetto alla percentuale dell'affiliata belga ».

E chiaro che la TEC conveniva sull'estensione per analogia alla TEC di Germania e alla TEC del Regno Unito dell'importo di spese VGA della TEC France, poiché (perlomeno a suo avviso) poteva risultarne un importo inferiore a quello assunto provvisoriamente (il 24,87%, importo accertato per le spese VGA della TEC Belgium). In sostanza, la TEC lamenta che l'uso della TEC France come « sostituto », invece di condurre, come aveva sperato, ad un importo inferiore, aveva portato ad un più elevato importo delle spese VGA. Ciò non giustifica la censura di trattamento arbitrario. Come giustamente afferma il Consiglio, la TEC era disposta ad accettare che le spese della TEC France venissero considerate rappresentative di altre affiliate europee. La TEC non suffraga l'ipotesi che le spese della TEC France, come adeguate dalla Commissione, non fossero rappresentative. In simili circostanze, il regolamento di base non obbliga la Commissione a compiere indagini specifiche sui costi di ogni affiliata di un esportatore.

Tuttavia, poiché a mio parere era emerso dalla procedura che le spese VGA della TEC France non erano esatte, detto im-

porto non può figurare per le altre due affiliate cui è stato applicato; pertanto il regolamento sul dazio definitivo va riesaminato anche sotto questo profilo.

Quarto motivo: la determinazione del pregiudizio

Il quarto motivo d'annullamento fatto valere dalla TEC riguarda la determinazione del pregiudizio arrecato all'industria comunitaria.

Il margine di dumping e il pregiudizio arrecato all'industria comunitaria vanno accertati separatamente e ciascuno di essi costituisce una soglia massima per l'aliquota dell'eventuale dazio antidumping che dev'essere imposto. L'art. 13, n. 3, del regolamento di base così dispone: « l'importo di detti dazi non può superare il margine del dumping (...); tale importo dovrebbe essere inferiore se un dazio inferiore risultasse sufficiente ad eliminare il pregiudizio« .

Rispondendo ad un quesito della Corte, il Consiglio ha dichiarato che il margine di dumping accertato per la TEC era di 44,30 e l'importo del pregiudizio accertato come effetto dei suoi prodotti era di 24,05. Essendo l'ultimo dato inferiore, esso rappresentava l'aliquota massima per il dazio che le autorità comunitarie potevano imporre. In realtà, essi hanno arrotondato la cifra per difetto stabilendola nel numero intero più vicino ed hanno imposto un dazio definitivo del 24% (regolamento sul dazio definitivo come modificato con regolamento n. 113/86).

Un ricalcolo del margine di dumping non avrà dunque alcun effetto sull'aliquota del dazio imposto su prodotti della TEC e non comporterà una riduzione del margine (dal 44,3%) al di sotto del 24%. Sebbene la Corte non disponga di dati precisi e non possa anticipare il ricalcolo da parte delle autorità competenti, mi sembra improbabile che un nuovo calcolo delle spese VGA della TEC France, come da me appena proposto in base al terzo motivo d'annullamento, possa comportare una simile rilevante riduzione del margine di dumping. In tali circostanze, si tratterebbe di un'operazione priva d'effetto.

La TEC fa valere che la determinazione del pregiudizio è priva di riscontri. Anche questo mezzo comporta due aspetti. In primo luogo, la TEC sostiene che non v'è ragione per l'imposizione di dazi antidumping sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche compatte corrispondenti al codice Nimexe 84.51-14, poiché nel 1983 la quota del mercato giapponese relativa a questi prodotti è calata dal 100%, nel 1980, al di sotto del 75% (nonostante l'aumento del volume delle esportazioni) e poiché le stesse Olimpya e Olivetti le importavano da paesi terzi (compreso il Giappone).

Il dazio antidumping definitivo è stato istituito sulle « importazioni di macchine da scrivere elettroniche che incorporano o no meccanismi di calcolo di cui alle sottovoci ex 84.51 A o ex 84.52 B della tariffa doganale comune, corrispondenti ai codici Nimexe 84.51-ex 12, ex 14, ex 19, ex 20 oppure 84.52-ex 95, originari del Giappone » (art. 1, n. 1, del regolamento sul dazio definitivo). Fra i diversi codici Nimexe qui citati, la TEC sceglie il codice 84.51-14 per definire la categoria di macchine da scrivere che essa descrive come « compatte ». Detto codice comprende « macchine da scrivere propriamente dette a caratteri normali pesanti, senza cofanetto, 12 kg o meno, elettriche », opposte in particolare a macchine

da scrivere « pesanti più di 12 kg (senza cofanetto) » che rientrano nel codice 84.51-19.

Nel caso di specie il pregiudizio è stato accertato con riguardo alle macchine da scrivere elettroniche classificate sotto tutti i codici Nimexe citati. L'argomento della TEC è fondato sulla tesi che il pregiudizio avrebbe dovuto essere stabilito separatamente per le macchine da scrivere elettroniche da essa chiamate « compatte » e per quelle da essa chiamate « professionali ». Questo punto era già stato sollevato dinanzi alle autorità comunitarie durante la procedura e respinto nei seguenti termini: « due esportatori hanno sostenuto che esistono due mercati distinti per le macchine da scrivere elettroniche, uno per il tipo " portatile " o " compatto " ed uno per il tipo " professionale ", nei confronti del quale, secondo gli esportatori, le importazioni di prodotti giapponesi non hanno provocato pregiudizio. Gli esportatori non hanno fornito prove a sostegno di quanto affermavano. Durante l'inchiesta è stato accertato che la produzione comunitaria comprendeva tutti i modelli di macchine da scrivere elettroniche in questione e quindi tutti i modelli sono stati presi in esame. (...). Inoltre, dati i progressi della tecnica, la delimitazione tra i diversi gruppi di modelli, ammesso che sia mai esistita, sta scomparendo e quindi non sembra opportuno suddividere arbitrariamente il mercato della macchine da scrivere elettroniche ». (« considerando » n. 30 del regolamento sul dazio definitivo).

Questa linea difensiva è stata ribadita dal Consiglio nella presente causa, con il sostegno del Cetma. Ritengo che la posizione descritta nel « considerando » n. 30 dimostri che il potere discrezionale delle autorità comunitarie nell'accertamento del pregiudizio è stato esercitato correttamente, salvo prove convincenti della tesi contraria. Tali prove non sono state fornite.

Risulta che le macchine da scrivere elettroniche importate sono più sovente sdoganate sotto uno dei tre codici Nimexe: 84.51-14, 84.51-19 (entrambi prima citati) e 84.51-20 « macchine da scrivere: altre » (cioè diverse dalle macchine da scrivere propriamente dette a caratteri normali). Se il limite dei 12 kg consente una distinzione fra i primi due codici Nimexe, non può dirsi lo stesso per il terzo, riguardo al quale il peso è irrilevante. Nella TDC non esiste un limite di peso. In ogni modo, la classificazione Nimexe non è considerata rappresentativa della situazione di mercato di un dato prodotto: le sue finalità sono diverse. Non ritengo perciò che ci si possa fondare sull'esistenza di un codice Nimexe più o meno corrispondente alla nozione di macchine da scrivere « compatte » per negare validità al metodo delle autorità comunitarie.

A mio parere, non si può affermare che l'esistenza di mercati distinti per le macchine da scrivere « compatte » e « professionali » sia di per sé evidente. Mentre il peso costituisce un elemento atto a stabilire una distinzione, le prestazioni assicurate dalle macchine debbono costituire un elemento almeno altrettanto importante, e non è stato qui dimostrato che vi sia una sostanziale differenza fra le due categorie allegate.

La TEC cerca di fondarsi sul fatto che la Commissione e i denunzianti si sono occasionalmente riferiti a macchine da scrivere « compatte ». Innanzitutto, la TEC estrae

tali riferimenti dal loro contesto: una simile distinzione non è stata usata sistematicamente, ma per motivi pratici, ad esempio per compilare statistiche. Così, ad esempio, il Cetma afferma nella sua denunzia: « la denunzia riguarda tutti i modelli di macchine da scrivere elettroniche (...); la gamma delle macchine da scrivere elettroniche va dalle macchine portatili di piccole dimensioni e leggere fino alle macchine professionali da ufficio. Il confine distintivo fra i vari modelli è vago (...), tutte le macchine da scrivere elettroniche sono " prodotti simili " poiché possiedono caratteristiche strettamente somiglianti e funzioni fondamentalmente simili ». In secondo luogo, non v'è nulla di assimilabile ad un « exeptio doli » contro il Consiglio, poiché nel regolamento sul dazio definitivo l'intera determinazione del pregiudizio era chiaramente basata sul concetto di un singolo mercato per tutti i modelli di macchine da scrivere elettroniche.

Seguendo la tesi che il pregiudizio poteva essere valutato e determinato solo in relazione al mercato globale delle macchine da scrivere elettroniche, le autorità comunitarie hanno esaminato specificamente ogni singolo modello di macchina da scrivere. Esse sono pervenute alla conclusione che un modello considerato « compatto » dalla TEC è simile ad un modello prodotto nella Comunità dalla Triumph-Adler. La TEC non ha contestato che si trattasse di prodotti simili. E stato accertato che i prezzi di dumping del modello della TEC recavano pregiudizio alle vendite del modello della Triumph-Adler prodotto nella Comunità. Del resto, quando è stato stabilito che talune « macchine da scrivere elettroniche di dimensione ridotta » importate dal Giappone rientravano in una categoria diversa rispetto a quelle prodotte e oggetto d'inchiesta nella Comunità, è stato redatto un elenco di modelli esclusi dal dazio (« considerando » n. 49 e art. 1, n. 3, del regolamento sul dazio definitivo), ampliato più volte. A mio avviso, questo era un metodo lecito per affrontare il problema dei modelli di piccole dimensioni non competitivi rispetto ai prodotti comunitari e non è stato dimostrato che un tale metodo « modello per modello », adottato per l'accertamento del pregiudizio, eccedesse i limiti del potere discrezionale delle autorità comunitarie.

Concludo dunque che non è stato provato un obbligo delle autorità comunitarie di accertare il pregiudizio sulla base dell'esistenza di un mercato separato delle macchine da scrivere elettroniche « compatte », comunque definite. Anche se fosse esistito un tale obbligo, la quota di mercato detenuta dalle importazioni giapponesi nel periodo considerato, cui si è riferita la TEC, è solo uno dei numerosi fattori che le autorità comunitarie debbono prendere in considerazione nel valutare il pregiudizio, ma nessuno di essi può necessariamente fornire un orientamento decisivo: art. 4, n. 2, del regolamento di base. La stessa TEC allude ad un altro di tali fattori il quale va nel senso opposto, ossia il volume delle importazioni. Ritengo che questo punto non sia di per sé conclusivo.

Quanto ai modelli venduti dalla Olimpya e dalla Olivetti nella Comunità ma fabbricati al di fuori di questa, il Consiglio ha ammesso che uno dei modelli assertivamente prodotto nella Comunità e il cui prezzo « ideale » è stato comparato col modello della TEC TW 1000 per determinare il margine di pregiudizio in realtà era prodotto a Singapore, ed ha dichiarato che sarebbero state adottate misure per correggere l'errore. Il Consiglio ha allora emanato il regola-

mento n. 113/86, recante modifica del regolamento sul dazio definitivo. Esso recita fra l'altro: « dopo l'istituzione del dazio definitivo è risultato che certi calcoli dovevano essere corretti. Questi non sono attinenti ai margini di dumping ma alla quota del dazio necessaria ad annullare il pregiudizio: — per Brother Industries Ltd, Silver Seiko Ltd, TEC Tokyo Electric Company Ltd e Towa Sankiden Corporation nel confronto fra i prezzi di vendita nella Comunità e i prezzi designati come obiettivi, di cui al paragrafo 36 del regolamento CEE n. 1698/85, erano stati erroneamente inclusi certi dati relativi a macchine da scrivere manufatte al di fuori della Comunità da un produttore comunitario. Tali dati dovrebbero essere esclusi dal confronto ». La correzione ha portato il risultato che il dazio definitivo sui prodotti della TEC è aumentato dal 21% al 24%. La TEC ha proposto il suo secondo ricorso, nella causa 106/86, contro il regolamento n. 113/86, ma le sue memorie non contenevano nuovi argomenti sul punto in questione. In tali circostanze, risulta che le autorità comunitarie hanno corretto l'errore fatto valere durante il procedimento.

Il solo fatto che durante il periodo considerato l'Olympia e l'Olivetti abbiano importato taluni modelli dal Giappone e li abbiano venduti sotto il proprio marchio non può privarle di tutela contro il pregiudizio cagionato dalle importazioni a prezzo di dumping. Ciò avrebbe potuto avvenire solo se il produttore comunitario avesse esso stesso importato il prodotto, oggetto di dumping, che asserisce avergli arrecato pregiudizio (nel qual caso tale produttore potrebbe essere escluso dalla definizione di « industria comunitaria » ai fini della determinazione del pregiudizio: regolamento di base, art. 4, n. 5, primo trattino). Non è questo il caso nella fattispecie in esame. I modelli che l'Olympia ha importato dal Giappone servivano a completare la gamma dei suoi prodotti e non erano competitivi rispetto ai modelli da essa stessa fabbricati. Lo stesso vale per l'Olivetti. La Triuph-Adler, dal canto suo, non ha importato macchine da scrivere elettroniche dal Giappone. Di conseguenza, nessuno dei denunzianti si è arrecato pregiudizio importando macchine da scrivere giapponesi oggetto di dumping. A mio avviso se uno di loro avesse arrecato pregiudizio ad un altro con tali importazioni, ciò non priverebbe quest'ultimo della tutela contro detto pregiudizio assicurato dal regolamento di base. Non è però necessario decidere su tale aspetto, poiché il Consiglio ha accertato che le importazioni dal Giappone tanto dell'Olympia quanto dell'Olivetti non hanno arrecato pregiudizio agli altri denunzianti. L'accertamento è fondato sul fatto che furono importati pochi modelli, esclusivamente di categoria inferiore, e che in tutti i periodi considerati il volume totale delle importazioni è rimasto relativamente basso. Ritengo che le prove addotte dalla TEC non siano sufficienti per respingere tale accertamento. Di conseguenza le autorità comunitarie non erano tenute ad escludere l'Olivetti e l'Olympia dalla determinazione del pregiudizio per aver importato taluni modelli dal Giappone e non si è provato che la determinazione del pregiudizio nel regolamento sul dazio definitivo sia viziata sotto tale profilo.

Va dunque disattesa la prima parte dell'argomento della TEC sull'accertamento del pregiudizio.

Nella seconda parte di detto argomento si sostiene l'illegittimità del metodo usato dalle

autorità comunitarie per accertare il margine di riduzione del prezzo. L'uso di ipotetici « prezzi ideali » è contrario all'art. 4 del regolamento di base: si vedano le conclusioni dell'avvocato generale VerLoren van Themaat nella causa 53/83, Allied Corporation/Consiglio (Racc. 1985, pagg. 1621, 1631). Il passo citato si riferisce all'art. 4 del regolamento n. 3017/79, integralmente riprodotto nell'art. 4 del regolamento di base che l'ha sostituito. Il passo citato può quindi essere riferito a quest'ultimo articolo. In detto passo egli affermava: « Quanto al fattore indicato all'art. 4, n. 2, lett. b), si deve stabilire in particolare " se si è verificato una notevole riduzione del prezzo rispetto a quello praticato nella Comunità per un prodotto simile ". Per " prezzo ", a mio avviso, si deve in tal caso intendere il prezzo comparabile, realmente praticato sul mercato dai produttori del paese importatore. Ritengo che non sia compatibile né col testo dell'art. 4, né con i principi di economia di mercato che sottendono a questa norma il fatto che la Commissione — come risulta dalle dichiarazioni fatte dal Consiglio in udienza — stabilisca, ai fini di tale comparazione, un prezzo di mercato astratto dei produttori comunitari, basato sui costi di produzione aumentati di un margine di profitto considerato normale ».

Malgrado tali critiche, l'avvocato generale VerLoren van Themaat ha confermato in detta causa l'accertamento del pregiudizio, in quanto a suo parere era stata dimostrata una riduzione di prezzo rispetto ai prezzi reali comparabili nella Comunità. Due pagine dopo, così concludeva in merito a tale punto: « Anche se la pressione al ribasso sui prezzi dei produttori francesi fosse stata principalmente causata (come sostengono le ricorrenti) dai prezzi praticati dai produttori olandesi, neppure questa circostanza potrebbe giovare alle ricorrenti. Come ho già detto, infatti, i produttori olandesi sono quasi sicuramente indotti a ridurre i propri prezzi a causa dei prezzi all'importazione di cui trattasi, cosicché, indirettamente, anche la pressione al ribasso sui prezzi dei produttori francesi risulta in parte determinata dai prezzi praticati all'esportazione dalle ricorrenti. Nell'ambito del potere discrezionale che dev'essere riconosciuto alla Commissione anche per l'interpretazione dell'art. 4, n. 1, del regolamento di base, ciò appare sufficiente ».

La lettura complessiva della parte delle sue conclusioni qui rilevante mi porterebbe ad interpretarla nel senso che l'avvocato generale VerLoren van Themaat ammette il ricorso a prezzi modello per la determinazione del pregiudizio, in talune circostanze; ma se quanto da lui affermato nel primo passo citato andasse inteso alla lettera, ritengo che le sue parole si riferissero ad una situazione diversa da quella del caso di specie e non comprendessero il problema in esame.

La situazione del caso di specie è caratterizzata da un dumping su vasta scala e per un periodo importante, con la necessaria conseguenza di un ribasso dei prezzi dei prodotti comunitari interessati. Cercare di misurare la riduzione del prezzo riferendosi a prezzi già ribassati può difficilmente portare ad un risultato significativo donde la necessità di trovare un adeguato strumento alternativo di confronto per raggiungere l'obiettivo dell'art. 4, n. 2, lett. b), del regolamento di base. Ritengo che costituisca una valida alternativa, conforme alla lettera e allo scopo

dell'art. 4, n. 2, lett. b), la costruzione del prezzo all'interno della Comunità come sarebbe stato in assenza del calo cagionato dalle importazioni a prezzo di dumping.

Resta da esaminare se il prezzo fittizio è stato correttamente costruito o se il metodo usato presentava vizi, soprattutto in relazione all'uso dei « prezzi ideali ». (È vero che il confronto descritto nei « considerando » nn. da 33 a 36 del regolamento sul dazio definitivo non è servito soltanto a determinare se vi sia stata « una rilevante riduzione di prezzo » ai fini dell'art. 4, n. 2, lett. b), ma a misurare, in realtà, il pregiudizio arrecato all'industria comunitaria, l'entità del quale stabilisce il limite massimo dell'importo del dazio ex art. 13, n. 3, del regolamento di base. Quest'altra funzione del confronto, tuttavia, non è stata contestata dalla TEC nel suo ricorso ed esula dunque dal nostro esame). Riguardo all'uso dei prezzi di vendita « ideali » nel regolamento sul dazio definitivo, la TEC afferma in sede di replica nella causa 260/85 che dopo la presentazione del ricorso essa ha accertato che tre modelli per i quali erano stati fissati dei prezzi « ideali » non erano fabbricati nella CEE ma a Singapore. Il Consiglio ha risposto che le autorità comunitarie hanno riconosciuto l'errore correggendolo nel regolamento n. 113/86. Anche in tal caso gli argomenti sviluppati nella causa 106/86 non forniscono elementi per ritenere che il regolamento n. 113/86 non abbia rettificato l'errore originariamente lamentato.

La TEC deduce inoltre l'esistenza di vizi nell'esame della riduzione del prezzo, operato dalla Commissione nel regolamento sul dazio provvisorio (« considerando » n. 31). Nella presente causa, avente ad oggetto l'annullamento del regolamento sul dazio definitivo e non di quello sul dazio provvisorio, detto argomento della TEC è rilevante solo se il « considerando » n. 32 del primo regolamento ha riprodotto il « considerando » n. 32 del secondo regolamento. Il « considerando » n. 32 recita: « non essendo stati forniti nuovi elementi di prova relativi agli altri fattori di pregiudizio di cui ai punti da 30 a 33 del regolamento CEE n. 3643/84, le conclusioni di cui sopra sono confermate ». A prima vista, il termine « le conclusioni » mi sembra riferito all'accertamento della redditività di cui al « considerando » n. 32 del regolamento sul dazio definitivo. È anche possibile intenderli nel senso sostenuto dal Consiglio e dalla Commissione, e cioè che il « considerando » n. 32 del regolamento sul dazio definitivo mirava a confermare l'accertamento del pregiudizio di cui ai « considerando » nn. da 30 a 33 del regolamento sul dazio provvisorio, relativi ai diversi aspetti della redditività. E questo, io credo, il normale significato del termine nel suo contesto.

La TEC sostiene che l'esame della riduzione dei prezzi, operato dalla Commissione ai fini del regolamento sul dazio provvisorio, non è esente da vizi: in primo luogo, nessuno dei tre modelli « comunitari » confrontati col modello della TEC TW-1000 è stato fabbricato nella CEE durante il periodo oggetto d'inchiesta. In secondo luogo, la riduzione di prezzo è risultata da un confronto con modelli CEE più costosi di quelli poi giudicati simili ai modelli della TEC.

A mio parere, il mezzo va disatteso: innanzitutto, il modello della TEC, TW-1000, è stato effettivamente considerato simile a un modello prodotto nella Comunità dalla Triumph-Adler. Secondariamente, gli errori nel confronto operato dalla Commissione sono stati eliminati nel corso di un raffronto totalmente rivisto fatto ai fini del regolamento sul dazio definitivo. In quella occasione la Commissione ha confrontato altri modelli e quest'ultimo raffronto non è stato contestato dalla TEC.

Di conseguenza, ritengo che il quarto motivo d'annullamento invocato dalla TEC, sull'accertamento del pregiudizio, andrebbe respinto « in toto ».

In allegato alla replica nella causa 260/85, la TEC ha prodotto una memoria comune alle ricorrenti nella presente causa e nelle cause 250/85, 273/85 e 107/86, 277 e 300/85 e 301/85, riguardante principalmente il confronto fra il prezzo all'esportazione e il valore normale. Ai sensi dell'art. 42, § 2 del regolamento di procedura i mezzi ivi sollevati sono irricevibili in quanto non dedotti nel ricorso della TEC e non vanno quindi esaminati.

Sulle spese

Il Consiglio ha eccepito l'irricevibilità del secondo ricorso proposto dalla TEC (causa 106/86), poiché tutte le questioni controverse riguardavano il regolamento sul dazio definitivo e non il regolamento n. 113/86, di cui si è chiesto l'annullamento, e poiché non conteneva nuovi mezzi specificamente riferiti a quest'ultimo regolamento. Benché l'argomento non sia privo di pregio, penso che fosse utile chiamare la Corte a conoscere del regolamento recante modifica e che sia giusto consentire alla ricorrente di tutelarsi contro l'eventualità di veder la sua domanda originaria vanificata da una modifica alla normativa controversa, intervenuta nel corso della procedura. Il Consiglio ha altresì dedotto che un ricorso ripetitivo costituisce abuso del procedimento dinanzi alla Corte e per questo la TEC dovrebbe essere comunque condannata alle spese del secondo ricorso. Sarei certamente d'accordo con questa tesi qualora le parti avessero insistito per presentare « in extenso » memorie ripetitive, ma poiché hanno convenuto di svolgere le proprie deduzioni (dopo l'atto introdottivo) mediante semplice rinvio alle loro conclusioni nella causa 260/85, ritengo che le spese nella causa 106/86 vadano regolate in conformità a quelle nella causa 260/85.

A mio parere, dev'essere accolto solo uno dei quattro motivi d'annullamento dedotti dalla TEC e detto motivo può giustificare solo il parziale annullamento del regolamento controverso. Ritengo adeguato che la TEC sia condannata a pagare il 75% delle spese sostenute dal Consiglio e dalla Commissione nonché le spese del Cetma. Quanto alla domanda di provvedimenti urgenti, poiché la TEC è rimasta soccombente in tutti i suoi mezzi dovrebbe pagare le spese del Consiglio, del Cetma e della Commissione ai sensi dell'art. 69, § 2, del regolamento di procedura, mentre le spese della Utax dovrebbero restare a suo carico.

Conclusione

Propongo dunque che la Corte:

1) annulli il regolamento che istituisce il dazio definitivo nella parte relativa all'inclusione delle retribuzioni del personale della TEC France nel calcolo del prezzo all'esportazione dei prodotti della TEC venduti tramite la TEC France, la TEC di Germania e la TEC del Regno Unito;

2) dichiari che il regolamento che istituisce il dazio definitivo resterà integralmente in vigore fino a quando le autorità comunitarie abbiano nuovamente calcolato il prezzo all'esportazione sotto tale profilo e abbiano conformemente emendato detto regolamento;

3) per il resto respinga i ricorsi;

4) nel procedimento sommario condanni la TEC al pagamento delle spese del Consiglio, della Commissione e del Cetma e la Utax a sopportare le proprie spese;

5) nel procedimento principale condanni la TEC al pagamento del 75% delle spese del Consiglio, della Commissione e del Cetma e la Utax a sopportare le proprie spese.