scono notevolmente, l'applicazione a tutti i produttori di un margine di profitto uniforme, pari alla media di tutti i margini di profitto realizzati su dette vendite da tutti i produttori interessati, è contraria alla finalità sopra evocata. Il produttore che ha realizzato un debole margine di profitto si vedrebbe infatti imputare un margine medio superiore, mentre il produttore che ha realizzato effettivamente un margine di profitto elevato verrebbe a fruire di un margine medio inferiore.

RELAZIONE D'UDIENZA
presentata nella causa C-105/90 *

I — Antefatti e procedimento

1. *Contesto normativo*

1. L'art. 2, n. 4, dell'« Accordo relativo all'applicazione dell'articolo VI dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio » (GU 1980, L 71, pag. 90, in prosieguo: « codice antidumping 1979 ») dispone quanto segue:

« Se nel corso delle normali operazioni commerciali sul mercato interno del paese esportatore non viene effettuata alcuna vendita di un prodotto similare o se, data la situazione specifica del mercato, tali vendite non permettono un valido confronto, il margine del dumping sarà determinato in rapporto con il prezzo confrontabile del prodotto similare qualora quest'ultimo sia esportato in un paese terzo (tale prezzo può essere il prezzo all'esportazione più elevato ma deve essere un prezzo rappresentativo), oppure con il costo di produzione nel paese di origine maggiorato di un importo ragionevole per le spese amministrative, di vendita e altre e per gli utili. Come regola generale, la maggiorazione relativa all'utile non supererà l'utile normalmente realizzato per le vendite di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese d'origine ».

2. Il Consiglio ha istituito un regime comune per la difesa contro le importazioni oggetto di dumping, conformandosi agli obblighi internazionali della Comunità stabiliti dall'art. VI dell'« Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio » (in prosieguo: il « GATT ») e dal codice antidumping. Tale regime è contemplato dal regolamento (CEE) del Consiglio 11 luglio 1988, n. 2423, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comu-

* Lingua processuale: l'inglese.

nità economica europea (GU L 209, pag. 1, in prosieguo: il « regolamento di base »).

3. L'art. 2, n. 3, del regolamento di base riguarda il valore normale. Secondo questa disposizione, il valore normale è il prezzo comparabile realmente pagato o pagabile nel corso di normali operazioni commerciali per un prodotto simile, destinato al consumo nel paese d'esportazione o di origine. Tuttavia, quando, nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno del paese di origine o d'esportazione, non si ha nessuna vendita di un prodotto simile, o quando vendite di tal genere non consentono un valido confronto, il valore normale è determinato in base ad altri elementi, ossia

« i) il prezzo comparabile di un prodotto simile, se quest'ultimo è esportato verso un paese terzo; in questo caso tale prezzo potrà essere il prezzo all'esportazione più elevato, purché esso sia un prezzo rappresentativo »,

o

« ii) il valore costruito, calcolato addizionando il costo di produzione e un equo margine di profitto. 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 per le spese di vendita e di gestione, nonché per le altre spese generali. L'importo per le spese di vendita, generali e amministrative e per il profitto viene calcolato in base alle spese sostenute e ai profitti realizzati dal produttore o esportatore sulle vendite redditizie del prodotto simile sul mercato interno. Qualora tali dati non siano disponibili, oppure siano inattendibili o tali da non poter essere utilizzati, si fa riferimento alle spese sostenute e al profitto realizzato da altri produttori o esportatori nel paese di origine o di esportazione sulle vendite redditizie del prodotto simile. Qualora non sia possibile applicare nessuno dei due metodi indicati, le spese sostenute e il profitto realizzato vengono calcolati in base alle vendite effettuate dall'esportatore o da altri produttori o esportatori operanti nello stesso settore nel paese d'origine o di esportazione, o eventualmente su altra base equa ».

4. Secondo il quarto ' considerando ' del regolamento di base, non possono considerarsi risultanti da normali operazioni commerciali le situazioni in cui il prodotto viene venduto a prezzi inferiori al costo di produzione o nelle quali le transazioni commerciali avvengono tra parti associate o che hanno concluso un accordo di compensazione.

2. *Gli antefatti*

5. Su denuncia introdotta nel giugno 1987 dal Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (in prosieguo: il « Compact »), in nome di alcuni fabbricanti rappresentanti la maggior parte della produzione comunitaria di lettori di dischi compact, la Commissione ha iniziato una procedura antidumping in merito alle im-

portazioni nella Comunità di dischi compact, di cui al codice NC 8519 99 10, originari del Giappone e della Corea del Sud, ed ha aperto un'inchiesta. L'inchiesta relativa al dumping riguardava il periodo 1° giugno 1986 — 31 maggio 1987.

6. Una delle imprese coinvolte nell'inchiesta era la società sud-coreana Goldstar Co. Ltd, con sede a Seul. Questa società fa parte del gruppo Lucky Goldstar: essa fabbrica apparecchiature elettriche ed elettroniche destinate sia al mercato coreano sia a mercati esteri. Durante il periodo sul quale verte l'inchiesta, la Goldstar ha venduto cinque modelli di lettori di dischi compact (in prosieguo: i « LDC ») in Corea e nella Comunità. Si tratta dei modelli GCD 613 e GCD 616, che la Goldstar ha venduto sia con il proprio marchio sia tramite alcuni Original Equipment Manufacturers (in prosieguo: gli « OEM »), e dei modelli GCD 603, GCD 605 e GCD 606. La fabbricazione di questi ultimi modelli è cessata nel 1985: gli esemplari venduti nella Comunità durante il periodo suddetto vi erano stati esportati anteriormente al 1° giugno 1986.

7. Il 12 luglio 1989, la Comunità ha adottato il regolamento (CEE) n. 2140, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di lettori di dischi compact originari del Giappone e della Corea del Sud (GU L 205, pag. 5, in prosieguo: il « regolamento provvisorio »). L'aliquota del dazio provvisorio applicabile alle importazioni della Goldstar era pari al 32,5% del prezzo netto franco frontiera comunitaria, dazio non corrisposto.

8. Per le importazioni della Goldstar, la Commissione ha determinato il valore normale dei prodotti utilizzando tre metodi:

1) Essa ha anzitutto determinato il valore normale in base alla media ponderata dei prezzi vigenti sul mercato interno per tutte le vendite ad acquirenti indipendenti (23° 'considerando' del regolamento provvisorio). Questo metodo è stato applicato per i modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616.

2) Per quanto riguarda il modello GCD 613, la Commissione ne ha determinato il valore normale in base al valore normale costruito calcolato secondo i criteri stabiliti dall'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base, trattandosi di un modello non venduto in quantitativi sufficienti sul mercato sud-coreano. Per accertare se il volume delle vendite fosse sufficiente, la Commissione si è basata su una percentuale: il volume delle vendite sul mercato interno deve rappresentare almeno il 5% dei quantitativi esportati verso la Comunità. Per il calcolo del valore normale costruito, la Commissione ha utilizzato le medie ponderate delle spese sostenute e dei profitti realizzati dalla Goldstar nelle vendite dei modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 effettuate in Corea ('considerando' 46-48 del regolamento provvisorio).

3) Un valore normale diverso è stato calcolato per i modelli GCD 613 e GCD 616 venduti dalla Goldstar ad alcuni OEM, trattandosi di vendite non effettuate sul mercato coreano. Gli elementi utilizzati per il calcolo di questo valore normale costruito sono quelli stessi impiegati nel secondo metodo. Tuttavia, date le differenze esistenti tra le vendite ai clienti OEM e le vendite ad altre categorie di clienti, la Commissione ha applicato un margine di profitto corrispondente al 30% del profitto realizzato sulle vendite dei prodotti di marca della Goldstar ('considerando' 28, 51 e 52 del regolamento provvisorio).

9. Il Consiglio si è uniformato a questi criteri per il calcolo del valore normale costruito, nell'adottare il regolamento (CEE) 16 gennaio 1990, n. 112, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di lettori di dischi compact originari del Giappone e della Repubblica di Corea e riscuote definitivamente il dazio provvisorio (GU L 13, pag. 21, in prosieguo: il « regolamento definitivo »). L'aliquota del dazio definitivo applicabile alla Goldstar è pari al 26,1%.

10. Durante la procedura amministrativa, la Goldstar ha contestato l'applicazione di questi metodi di calcolo. Essa ha sostenuto, a proposito del primo metodo, che le vendite da essa effettuate sul mercato coreano non possono servire a determinare il valore normale, dato che il loro volume era, in termini assoluti, troppo modesto, e non si poteva ritenere che i prezzi di vendita, molto elevati, riflettessero la situazione generale in materia di prezzi: tali vendite non corrispondevano dunque ad operazioni commerciali normali.

11. La Commissione ha osservato al riguardo che uno scarso volume di vendite sul mercato interno, in termini assoluti, non rappresenta di per sé stesso un valido motivo per concludere che le vendite non siano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali e giustifichino una deviazione dalla normale procedura, secondo la quale i valori normali vanno determinati in base alle vendite sul mercato interno per un volume superiore al 5% delle vendite all'esportazione nella Comunità (27° 'considerando' del regolamento provvisorio). Quanto ai prezzi praticati su detto mercato, la Commissione ha constatato che la Goldstar li aveva fatturati nel corso di operazioni commerciali normali. Per questi motivi, la Commissione non ha potuto accogliere le obiezioni della Goldstar. Il Consiglio ha confermato i rilievi della Commissione (21° 'considerando' del regolamento definitivo).

12. A proposito del secondo metodo, la Goldstar afferma che, per determinare il valore normale costruito, la Commissione non avrebbe dovuto applicare il margine di profitto medio realizzato sulle vendite redditizie, dato che il volume di vendita, pur superando il 5% delle vendite all'esportazione, era troppo esiguo, in termini assoluti, e rappresentava quindi un dato poco attendibile e inutilizzabile per il calcolo del valore normale. La Commissione ed il Consiglio hanno però ritenuto che lo scarso volume delle vendite effettuate sul mercato interno nel corso di normali operazioni commerciali non fosse un motivo sufficiente per giustificare l'applicazione di un diverso metodo generale di calcolo dei profitti (50° 'considerando' del regolamento provvisorio e 37° 'considerando' del regolamento definitivo).

13. Infine la Goldstar ha criticato il ricorso al terzo metodo, sotto un duplice punto di vista. Essa ha rilevato anzitutto che l'applicazione di un margine di profitto pari al 30% di quello realizzato sulle vendite di prodotti di marca deroga alla prassi precedentemente seguita dalla Commissione, che aveva applicato un margine forfettario del 5%. La Commissione ha obiettato su questo punto che, in una impresa determinata, esiste necessariamente un legame tra le spese e gli utili realizzati sui modelli con il marchio di fabbrica e quelli relativi ai modelli OEM. Un margine di utile pari al 30% degli utili delle vendite effettuate con il marchio del produttore rifletterebbe peraltro in modo

equo le eventuali differenze tra i prezzi di queste vendite e i prezzi praticati ad acquirenti OEM, se le vendite a questi ultimi fossero state effettuate sul mercato coreano. Il fatto poi che, nell'ambito di precedenti procedure antidumping, la Commissione abbia ritenuto opportuno applicare una percentuale forfettaria non è in contraddizione con l'impiego di un metodo specifico di calcolo più preciso per un determinato prodotto. Inoltre, aggiungono la Commissione e il Consiglio, detta percentuale costituisce, per il mercato coreano, un margine di utile più favorevole agli esportatori, che non hanno effettuato vendite sul mercato interno, della percentuale forfettaria applicata dalla Commissione in precedenti casi (39° 'considerando' del regolamento definitivo).

14. La Goldstar afferma in secondo luogo che, nel calcolo dei valori normali costruiti OEM, la Commissione avrebbe dovuto usare un margine forfettario pari al 30% degli utili realizzati da tutti gli esportatori coreani nelle vendite di prodotti recanti il loro marchio, invece del 30% degli utili realizzati dall'interessata stessa nelle vendite effettuate con il proprio marchio. La Commissione ha obiettato al riguardo che il legame tra i profitti sulle vendite agli OEM e quelli sulle vendite dei prodotti di marca va stabilito in primo luogo per ogni singolo esportatore, se la società interessata ha effettuato vendite con il suo marchio sul mercato interno, poiché una società che può rifornire un mercato con profitti elevati avrà normalmente tendenza a concentrarsi su questi profitti anziché rifornire, con un margine di utile estremamente basso, un cliente OEM, destinato in pratica a diventare un suo concorrente. Di conseguenza, il riferimento al profitto degli altri esportatori deve limitarsi ai casi in cui l'esportatore di cui trattasi non effettua vendite con il suo marchio sul mercato interno (40° 'considerando' del regolamento definitivo).

II — Fase scritta e conclusioni delle parti

15. Il ricorso della Goldstar è stato registrato nella cancelleria della Corte il 18 aprile 1990.

16. Con ordinanze emesse, rispettivamente, il 20 settembre e il 5 dicembre 1990, la Commissione ed il Compact sono stati ammessi a intervenire a sostegno delle conclusioni del Consiglio.

17. Con ordinanza 5 dicembre 1990, la Corte ha accolto la domanda di trattamento riservato presentata dalla Goldstar ed ha deciso di comunicare al Compact solo le versioni non confidenziali del ricorso e della replica. Essa ha inoltre disposto che le parti non comunichino al Compact le informazioni definite come riservate.

18. Con ordinanza 6 febbraio 1991, la Corte ha disposto che le osservazioni della Commissione siano notificate al Compact solo nella versione presentata in via non riservata.

19. La *ricorrente Goldstar*, conclude che la Corte voglia:

— annullare il regolamento del Consiglio 16 gennaio 1990, n. 112, nella parte che la riguarda;

— condannare il Consiglio alle spese.

20. Il *Consiglio, parte convenuta,* conclude che la Corte voglia:

— respingere il ricorso;

— condannare la ricorrente alle spese di causa.

21. Con atti depositati nella cancelleria della Corte rispettivamente il 21 dicembre 1990 e il 25 febbraio 1991, la Commissione e il Compact, parti intervenienti, hanno dichiarato di aderire alle conclusioni del Consiglio.

22. Su relazione del giudice relatore, sentito l'avvocato generale, la Corte ha deciso di passare alla fase orale senza procedere ad istruttoria.

III — Mezzi ed argomenti delle parti

1. *Primo mezzo: vendite effettuate nel corso di operazioni commerciali normali o che consentono un valido confronto*

23. La *Goldstar* sostiene che il Consiglio ha violato l'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base, per non aver riconosciuto che i modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 venduti sul mercato coreano durante il periodo considerato dalla procedura d'inchiesta non sono stati venduti nel corso di operazioni commerciali normali e non consentono un valido confronto. Il loro valore normale avrebbe dovuto essere determinato, non in base ai prezzi vigenti su questo mercato, ma in base al valore costruito.

24. Secondo la Goldstar, l'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base esige che le vendite sul mercato interno abbiano raggiunto un volume sufficiente perché possano costituire una base idonea per il calcolo del valore normale e che tale mercato sia rappresentativo, onde concludere che dette vendite corrispondono a operazioni commerciali normali o che consentono un valido confronto. Tale esigenza implica che il volume delle operazioni commerciali effettuate sul mercato interno sia sufficientemente elevato per permettere un valido confronto con le esportazioni. Le istituzioni comunitarie sostengono che questa esigenza è soddisfatta allorché il volume delle operazioni commerciali ha raggiunto il 5% delle vendite all'esportazione verso la Comunità.

25. La Goldstar ritiene che le istituzioni comunitarie abbiano commesso un errore manifesto di valutazione facendo di questa prassi del 5% una norma giuridica autonoma e generale, esclusiva di ogni altro criterio di valutazione, in quanto il criterio del 5% costituisce solo uno degli indici da prendere in considerazione per rispettare il dettame dell'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base. Questa disposizione richiede che il volume delle vendite sul mercato interno sia sufficientemente elevato non solo rispetto al volume delle esportazioni, ma anche in valore assoluto.

26. La Goldstar segnala al riguardo come le istituzioni stesse abbiano riconosciuto questa duplice esigenza nel regolamento (CEE) del Consiglio 19 giugno 1985, n. 1698, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone (GU L 163, pag. 1). In questo regolamento, il Con-

siglio ha affermato che « tanto in termini relativi che in termini assoluti il mercato giapponese è abbastanza ampio per essere impiegato come base di confronto ». Tale modo di vedere s'impone ove si tenga conto del quarto 'considerando' del regolamento di base, secondo cui i prezzi interni non possono essere presi in considerazione nei casi in cui essi non forniscono, per qualsiasi motivo, una base idonea di calcolo. Il problema se le vendite sul mercato interno costituiscano tale base per determinare l'esistenza di misure di dumping non riguarda tanto la relazione tra queste vendite e le vendite all'esportazione quanto le caratteristiche delle stesse vendite interne.

27. La Goldstar precisa su questo punto che le vendite interne effettuate al di sotto di un certo limite minimo nazionale devono ritenersi trascurabili e non costituiscono una base idonea per determinare l'esistenza di misure di dumping. Tali vendite non forniscono una base idonea se il mercato interno stesso è troppo ristretto.

28. La Goldstar ritiene che l'art. 2, n. 3, del regolamento di base confermi la necessità di prendere in considerazione la dimensione e le caratteristiche del mercato interno: detta disposizione si riferisce alle vendite effettuate « nel corso di normali operazioni commerciali sul mercato interno » e ammette che si possa tener conto dell'utile realizzato da « altri produttori od esportatori » sulle « vendite redditizie del prodotto simile » su questo mercato.

29. Nella fattispecie, le caratteristiche e la dimensione del mercato coreano non permettevano di considerare le vendite della Goldstar un valido termine di confronto. Durante il periodo al quale l'inchiesta si riferisce, il volume totale delle vendite interne era limitato a 5 000 esemplari. Un mercato così ristretto è un mercato non evoluto, dove la formazione dei prezzi non ubbidisce ancora necessariamente alla legge della domanda e dell'offerta. Il carattere poco sviluppato di tale mercato è confermato dalla scarsa produzione di dischi incisi in lingua coreana. Da ciò la conseguenza che, durante gli anni 1986 e 1987, i prezzi sul mercato coreano sono rimasti artificialmente stabili e i LDC erano molti più cari che nella Comunità.

30. Alla luce di questi elementi si deve ammettere — conclude la Goldstar — che il Consiglio e la Commissione hanno commesso un errore manifesto di valutazione, nel non voler derogare al principio del 5% e nel non trarre le debite conclusioni dalle caratteristiche del mercato coreano. Il Consiglio ha inoltre violato l'art. 190 del Trattato CEE, per non aver motivato la decisione di considerare le vendite in oggetto come effettuate nel corso di normali operazioni commerciali e tali da consentire un valido confronto.

31. Del pari, la decisione del Consiglio di non escludere i modelli GCD 603, GCD 605 e GCD 606 dagli elementi utili per l'accertamento dell'esistenza di misure di dumping è anch'essa frutto di un'erronea valutazione dei fatti ed è priva di motivazione. Le vendite di questi modelli sul mercato interno non consentivano un valido confronto per la determinazione del valore normale, la loro produzione essendo cessata prima dell'apertura dell'inchiesta. Questo rilievo è tanto più giustificato in quanto si trattava di vendite, quantitativamente trascurabili, di modelli obsoleti, su un mercato di formazione recente.

32. Il *Consiglio* sottolinea anzitutto come l'art. 2, n. 3, lett. a) e lett. b), intenda garantire che il valore normale corrisponda al valore commerciale effettivo del prodotto in questione, senza essere influenzato da distorsioni artificiali. Per raggiungere questo scopo, detta norma pone due condizioni distinte, che la Goldstar sembra confondere l'una con l'altra.

33. Occorre anzitutto che le vendite sul mercato interno siano effettuate nel corso di operazioni commerciali normali. Questa condizione riguarda l'operazione come tale ed esclude la presa in considerazione di vendite che non siano state liberamente negoziate, vale a dire di vendite per le quali il prezzo fissato non rifletta i normali interessi commerciali del venditore e del compratore. Va segnalato — prosegue il Consiglio — che la Goldstar non contesta il fatto che i prezzi fatturati per i modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 venduti in Corea fossero prezzi liberamente negoziati, i quali consentivano vendite redditizie: queste vendite sono state pertanto effettuate nel corso di normali operazioni commerciali.

34. In secondo luogo, l'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base esige che le vendite sul mercato interno siano tali da permettere un valido confronto. Tale esigenza si riferisce ai prezzi di vendita considerati dal punto di vista delle forze di mercato. Si tratta infatti di accertare se il prezzo liberamente negoziato sia un prezzo realmente rappresentativo: il che è possibile se un dato volume di vendite è stato raggiunto. Il regolamento di base non stabilisce di per sé alcun limite che permetta di determinare tale volume, per cui il compito di fissare detto limite è stato assunto dalle istituzioni comunitarie, ricorrendo alla prassi del 5%. Il Consiglio ritiene che tale prassi, la quale rafforza la certezza del diritto, sia stata esplicitamente convalidata dalla Corte nella sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, cause riunite 277/85 e 300/85 (Racc. pag. 5731).

35. L'applicazione di questo principio basta a determinare il carattere rappresentativo dei prezzi vigenti sul mercato interno. L'art. 2, n. 3, del regolamento di base non richiede dunque né un esame delle vendite effettuate sul mercato interno in termini assoluti, né un'analisi delle dimensioni del mercato interno. Un esame quantitativo del volume delle vendite in termini assoluti urterebbe d'altronde contro la difficoltà di trovare un parametro attendibile. È significativo al riguardo il fatto che la ricorrente non ne proponga alcuno.

36. Quanto all'analisi delle dimensioni del mercato interno, la condizione della rappresentatività posta dall'art. 2, n. 3, del regolamento di base — prosegue il Consiglio — è connessa ai prezzi di vendita e ai margini di profitto realizzati individualmente dagli stesssi esportatori interessati, e non riguarda affatto il mercato. Le dimensioni del mercato non sono dunque importanti, finché è soddisfatto il criterio del 5%.

37. D'altra parte, un mercato interno di 5 000 esemplari è tutt'altro che esiguo rispetto ai 34 000 esemplari esportati e tenuto conto del fatto che esistevano solo pochi dischi compact in lingua coreana e che i prezzi dei LDC erano artificialmente stabili negli anni 1986 e 1987.

38. Il Consiglio ritiene infine che i prezzi dei modelli GCD 603, GCD 605 e GCD 606 potessero essere presi in considerazione per il calcolo del valore normale, pur trat-

tandosi di modelli fabbricati prima del periodo cui si riferisce l'inchiesta. L'art. 2, n. 3, del regolamento di base, infatti, fa leva unicamente sulle vendite e non annette alcuna importanza al momento della fabbricazione.

39. Il *Compact* sostiene che le vendite di LDC erano sufficientemente elevate sul mercato coreano e che il volume di vendite corrispondenti a normali operazioni commerciali evidenziato dalla quota mercato detenuta dalla Goldstar era sufficientemente importante per individuare un mercato rappresentativo e tale da costituire una valida base per il calcolo del valore normale.

40. Il Compact precisa al riguardo che il volume delle vendite sul mercato coreano superava le 5 000 unità, durante il periodo considerato. Il mercato coreano, in questo periodo, era di circa 20 000 unità: un tale mercato è sufficientemente rappresentativo, anche se ridotto rispetto a quello comunitario. Un certo scarto di tempo nello sviluppo dei due mercati è peraltro del tutto normale.

41. La quota del mercato coreano detenuta dalla Goldstar oscillava durante detto periodo tra il 20 e il 30%. La Goldstar fruiva inoltre di una forte posizione nel settore degli apparecchi elettrici in generale.

42. La circostanza che i modelli GCD 603, GCD 605 e GCD 606 non fossero più fabbricati negli anni 1986 e 1987 non ha — conclude il Compact — nessuna importanza. Ogni piccola modifica di un prodotto dà luogo ad un nuovo numero di modelli. Ma i prodotti restano simili.

43. La *Commissione* osserva che, per il calcolo del valore normale, il regolamento di base tiene conto anzitutto dei prezzi applicati dall'esportatore sul mercato interno. Non è consentito ricorrere agli altri metodi di calcolo che se detti prezzi sono inutilizzabili: il che ha luogo quando essi non sono rappresentativi, data la scarsità di vendite sul mercato interno.

44. Il criterio del 5%, ammesso dalla Corte nella citata sentenza Canon/Consiglio, fornisce un valido indice per accertare se il volume delle vendite costituisca una base attendibile per il calcolo del valore normale. Tale criterio, che permette di garantire la certezza del diritto agli esportatori, non costituisce certo una norma giuridica inderogabile, ma, secondo la Commissione, non v'era, nella fattispecie, nessun motivo per derogarvi. Le vendite della Goldstar rappresentavano infatti il 10% del mercato coreano ed erano quindi assai consistenti. Inoltre, i prezzi praticati per queste vendite non erano troppo elevati, dato che seguivano la tendenza generale del mercato in questione.

45. La tesi avanzata dalla Goldstar, secondo cui è possibile tener conto dei prezzi del mercato interno solo se questo mercato è comparabile al mercato comunitario, è in contrasto con il sistema istituito dal regolamento di base. I fattori che influiscono sulla comparabilità dei prezzi vigenti nei due mercati devono essere presi in considerazione nell'ambito dell'esame di cui all'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento di base. Qualora si tenesse conto di tali fattori per il calcolo del valore normale, si favorirebbero gli

esportatori di piccoli paesi rispetto a quelli di paesi più grandi.

46. La Commissione non vede perché le vendite di giacenze di materiale non sarebbero operazioni commerciali normali ai sensi del quarto 'considerando' del regolamento di base. Tale tipo di vendite corrisponde ad una prassi commerciale del tutto normale.

2. *Secondo mezzo: determinazione del margine di utile per il calcolo del valore costruito*

47. La *Goldstar* ritiene che il Consiglio abbia infranto l'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base, per aver calcolato il valore costruito del modello GCD 613 con riferimento ai margini di profitto ponderati ottenuti in base ai prezzi di vendita praticati sul mercato coreano, durante il periodo di riferimento, per i modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616. Tali margini di profitto non sarebbero utilizzabili per una duplice ragione.

48. In primo luogo, il margine di profitto preso in considerazione dal Consiglio per il modello GCD 613 era, esso stesso, basato su vendite sul mercato interno, che non erano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali e che non permettevano un valido confronto con le vendite all'esportazione.

49. In secondo luogo, nell'interpretare l'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base, il Consiglio non ha tenuto conto dell'art. 2, n. 4, del codice antidumping 1979, secondo cui la maggiorazione dei profitti non deve eccedere, di regola, il profitto normalmente realizzato nella vendita di prodotti della medesima categoria sul mercato interno del paese di origine. Tale norma si riferisce alla situazione generale del mercato interno suddetto e non considera affatto l'utile realizzato sulle vendite effettuate dall'operatore singolo di cui trattasi. Ne deriva pertanto che il margine di profitto individuale dell'operatore in questione non è utilizzabile qualora ecceda il profitto normalmente realizzato sul mercato interno.

50. La Goldstar è del parere che la sua interpretazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base trovi conferma nella citata sentenza della Corte 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio. La Corte non ha inteso affermare, in questa sentenza, che il valore normale deve essere sempre determinato in base ad un margine di profitto calcolato sulle vendite interne di un determinato esportatore, poiché, nel caso ad essa sottoposto, gli utili realizzati dalla Canon non erano sproporzionati rispetto al mercato interno sul quale altri esportatori avevano realizzato un margine di profitto analogo. La Goldstar sostiene inoltre che, secondo quanto risulta dalla sentenza 5 ottobre 1988, Silver Seiko/Consiglio, cause riunite 273/85 e 107/86, Racc. pag. 5927, punto 18 della motivazione), il valore costruito per due imprese, TEC e Sharp, corrispondeva al margine meno elevato dei profitti ottenuti da altre imprese le cui vendite sul mercato interno erano state effettuate nel corso di normali operazioni commerciali atte a permettere un valido confronto.

51. La Goldstar conclude che, per determinare il margine di profitto, il Consiglio avrebbe dovuto basarsi sugli utili realizzati nelle vendite interne dagli altri produttori coreani, dato che gli utili ottenuti sulle vendite dei modelli GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 non corrispondevano alla situazione normale, in materia di profitti, del mercato interno.

52. Il *Consiglio* ricorda di aver già confutato la tesi della Goldstar desunta dal carattere non rappresentativo delle vendite di detti modelli sul mercato coreano. Quanto all'interpretazione dell'art. 2, n. 3, lett. b, punto ii), del regolamento di base, il Consiglio è d'avviso che l'art. 2, n. 4, del codice antidumping 1979 si limiti a sancire una norma generale, che le autorità competenti delle parti contraenti sono chiamate a definire e ad applicare.

53. Le ragioni sottostanti all'adozione del codice antidumping 1979 e del regolamento di base confermano peraltro l'interpretazione secondo cui il codice esige che l'inchiesta sia condotta a proposito di singoli esportatori, il che implica in modo evidente che il valore normale sia determinato con riferimento al singolo caso. Questo modo di procedere tutela inoltre in modo efficace i produttori interessati, poiché garantisce che la situazione di ciascuna impresa sia valutata in base alle sue proprie caratteristiche ed evita che pratiche di dumping poste in essere da un produttore incidano su un altro produttore che non ricorre al dumping.

54. Secondo il Consiglio, la conduzione dell'inchiesta su base individuale è conforme alle sentenze pronunciate dalla Corte il 5 ottobre 1988 nelle cause sopra menzionate relative alle macchine per scrivere elettroniche. Il punto 18 della motivazione della citata sentenza Silver Seiko/Consiglio lascia intendere che per la TEC e per la Sharp non sono stati determinati margini di profitto individuali perché, contrariamente al caso della Goldstar nella presente fattispecie, queste due imprese non avevano effettuato vendite sul mercato interno.

55. Il Consiglio ricorda inoltre come, nella disciplina da esso emanata in materia antidumping, abbia sempre preferito basarsi sui margini di profitto realizzati dal singolo esportatore e richiama, a questo proposito, il 21° 'considerando' del regolamento (CEE) del Consiglio 23 novembre 1988, n. 3651, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di stampanti a impatto seriale a matrice di punti, originarie del Giappone (GU L 317, pag. 33).

56. Infine, quanto all'argomento della Goldstar secondo cui i suoi margini di profitto sarebbero stati troppo elevati per essere rappresentativi, il Consiglio precisa che il regolamento di base non esige la rappresentatività dei margini di profitto, ma unicamente quella delle vendite e dei prezzi, che sono i soli elementi decisivi da confrontare per il calcolo del margine di dumping eventuale.

57. Il *Compact* sostiene che la Goldstar è responsabile della propria strategia commerciale e, per conseguenza, del livello dei suoi profitti. Tale livello dipende in particolare dalla posizione complessiva che la Goldstar detiene sul mercato coreano. Poiché la Goldstar è presente in tutti i settori delle apparecchiature domestiche elettriche ed elettroniche e dispone di un mercato di vendita che non offre alternative quanto all'acquisto di prodotti di altra provenienza (mercato prigioniero), è probabile che le spese di vendita di tutti questi prodotti, ivi compresi gli LDC, siano, nel suo caso, molto più ridotte e i margini di profitto molto più elevati che per altri fabbricanti coreani specializzati in alcuni di questi settori.

58. In tali circostanze, l'art. 2, n. 3, lett. b), del regolamento di base imponeva alle istituzioni comunitarie di basarsi sui margini di profitto realizzati dalla Goldstar medesima. In effetti, prima di prendere in considerazione il profitto ottenuto da altri esportatori nel loro paese d'origine — cosa questa che è stata criticata dalle ricorrenti nelle cause relative alle macchine per scrivere elettroniche — le istituzioni comunitarie devono prendere in considerazione i margini di profitto ottenuti dal singolo produttore sulle sue vendite, se i relativi dati sono disponibili, attendibili ed utilizzabili, come lo erano nella presente fattispecie.

59. Secondo la *Commissione*, l'art. 2. n. 4, del codice antidumping, tenuto conto del contesto contrattuale in cui occorre situare questa disposizione, non conforta in alcun modo la tesi della Goldstar. Il GATT ed il codice antidumping 1979 sono accordi interstatuali. L'art. VI del GATT ed il codice si riferiscono pertanto a rapporti interstatuali. Questa precisazione è tanto più necessaria in quanto le norme relative al dumping rappresentano una deroga ad uno dei principi basilari del GATT, quello del trattamento della nazione più favorita. Ne consegue che l'art. 2, n. 4, del codice antidumping 1979 va letto con riferimento alla situazione di un mercato di una parte contraente.

60. Ciononostante, si evince dall'art. 8, n. 2, del codice antidumping che la constatazione dell'esistenza di un pratica di dumping e la decisione d'istituire diritti antidumping hanno, per quanto possibile, concretamente ad oggetto il caso di singoli fornitori: donde il corollario logico che l'art. 2, n. 4, di detto codice si applica in concreto al singolo fornitore.

3. *Terzo mezzo: calcolo del margine di profitto per la determinazione del valore costruito dei modelli venduti agli acquirenti OEM nella Comunità*

61. La *Goldstar* afferma che il Consiglio ha violato l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento di base, per aver calcolato il valore costruito dei modelli venduti agli acquirenti di OEM basandosi su un margine di profitto pari al 30% di quello applicabile per le vendite di prodotti di marca. Essa precisa al riguardo che, come ha cercato di dimostrare a proposito del secondo mezzo, il riferimento ai margini di profitto ottenuti sulle vendite dei GCD 603, GCD 605, GCD 606 e GCD 616 costituisce di per sé stesso un'infrazione di tale norma.

62. Essa precisa inoltre che il presente mezzo intende principalmente sottolineare la mancanza assoluta di una giustificazione giuridica o materiale che autorizzi a calcolare il margine di profitto, necessario per la determinazione del valore costruito delle vendite a clienti OEM, in base al profitto di cui tiene conto il valore costruito delle vendite di prodotti di marca. Tale censura fa leva su quattro considerazioni.

63. In primo luogo, non esiste alcun legame tra le spese e gli utili relativi alle vendite di prodotti di marca e quelli relativi alle vendite a clienti OEM. Questi ultimi costituiscono una clientela tutta particolare; il che implica che, nel loro caso, le spese di vendita siano molto inferiori a quelle sostenute per le vendite di prodotti di marca. Le vendite a clienti OEM non richiedono né le no-

tevoli spese di pubblicità che esige la vendita di prodotti di marca né lo sforzo commerciale normalmente richiesto per promovere la vendita di tali prodotti. Inoltre, le altre spese generali e le spese amministrative sono in genere meno elevate nelle vendite a clienti OEM, data le economie di scala che vengono realizzate su un volume di vendite solitamente più considerevole delle vendite di prodotti di marca.

64. Queste diversità di spese — prosegue la Goldstar — devono essere prese in considerazione nella determinazione del valore normale. L'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento di base prevede un adeguamento per questo genere di spese, ma tale adeguamento viene effettuato solo ad uno stadio successivo della procedura d'inchiesta, vale a dire quando vengono confrontati fra loro il valore normale e il prezzo all'esportazione.

65. Oltre queste differenze di costi, esiste un'altra distinzione fondamentale tra le vendite a clienti OEM e le vendite di prodotti di marca, per quanto riguarda il margine di profitto. Per la fissazione del prezzo di vendita a clienti OEM, il fabbricante non può trarre alcun vantaggio dalla reputazione del suo marchio: il che significa che, nel caso di queste vendite, la concorrenza in materia di prezzi costituisce un fattore prevalente e decisivo.

66. Ne consegue pertanto che il margine di profitto ottenuto sulle vendite agli OEM, viste le caratteristiche di questo tipo di vendite, non può essere determinato in base agli utili realizzati nel caso diverso delle vendite di prodotti di marca. Il Consiglio ha quindi commesso al riguardo un errore manifesto di valutazione dei fatti.

67. In secondo luogo, la percentuale del 30% da esso stabilita è arbitraria. Il Consiglio non può, in questa sede, basarsi sull'esperienza acquisita nel caso delle stampanti a impatto seriale a matrice di punti originarie del Giappone (regolamento n. 3651/88), in cui avrebbe constatato un rapporto di uno a tre fra il margine di profitto delle vendite a clienti OEM e quello delle vendite di prodotti di marca. L'esistenza di questo rapporto nel caso delle stampanti sopra indicate, alla quale il Consiglio si è richiamato per la prima volta davanti alla Corte, non spiega minimamente perché lo stesso rapporto dovrebbe essere considerato valido per i LDC, che sono prodotti del tutto diversi.

68. In terzo luogo, l'atteggiamento del Consiglio nella presente fattispecie è in contrasto con la sua prassi precedente. Nei procedimenti riguardanti le importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici a carta comune, originarie del Giappone [regolamento (CEE) del Consiglio 23 febbraio 1987, n. 535, GU L 54, pag. 12] e le importazioni di videoregistratori originari del Giappone e della Repubblica di Corea [regolamento (CEE) del Consiglio 27 febbraio 1989, n. 501, GU L 57, pag. 55], il Consiglio aveva, in mancanza di un mercato interno OEM, costruito il valore normale calcolando un margine di profitto unico del 5% per tutte le società interessate. Un margine di profitto forfettario è stato applicato dalla Commissione anche nel procedimento riguardante le importazioni di apparecchi riceventi per la televisione, a colori, con schermo di piccole dimensioni, originari della Repubblica di Corea [regolamento (CEE) della Commissione 24 ottobre 1989, n. 3232, GU L 314, pag. 1].

69. Da questi precedenti emerge il principio secondo cui non esiste alcun legame tra il margine di profitto ottenuto sulle vendite effettuate dal fabbricante, dei prodotti mu-

niti del suo marchio e il margine di profitto delle vendite a clienti OEM, e che, di conseguenza, occorreva applicare un margine forfettario unico per tutte le imprese operanti sul mercato nazionale — trattandosi di imprese che non avevano effettuato alcuna vendita a clienti OEM su tale mercato. L'argomento del Consiglio secondo cui il margine di profitto utilizzato nei casi sopra indicati sarebbe stato superiore al 30% del margine di profitto realizzato sulle vendite dei prodotti di marca non è dunque pertinente al riguardo.

70. La stessa conclusione vale per l'altro argomento del Consiglio, secondo cui le istituzioni comunitarie applicano il regolamento di base tenendo conto della specificità di ogni singola fattispecie. Tale argomento — precisa la Goldstar — fa supporre che, in materia antidumping, non sia mai possibile tener conto dei precedenti e che le istituzioni comunitarie non siano tenute a procedere in modo coerente. Il fatto inoltre che dette istituzioni abbiano ritenuto opportuno applicare una percentuale uniforme del 5% in differenti settori di diversi paesi (i televisori coreani, a colori, a piccolo schermo, e le fotocopiatrici giapponesi a carta normale) dimostra chiaramente l'esistenza di una prassi amministrativa.

71. In quarto luogo, il Consiglio ha violato il principio dell'uguaglianza davanti alla legge, riconosciuto dalla giurisprudenza della Corte (sentenze 19 ottobre 1977, Ruckdeschel, cause riunite 117/76 e 16/77, Racc. pag. 1753; 19 ottobre 1977, Moulins Pont-à-Mousson, cause riunite 124/76 e 20/77, Racc. pag. 1795). Questo principio esige che una differenza di trattamento di situazioni comparabili sia dovuta a fattori oggettivi.

72. Secondo la Goldstar, tutti i produttori coreani si trovano in una situazione esattamente identica, poiché nessuno di essi ha venduto LDC a compratori OEM nel mercato interno. Ciò posto, ogni produttore coreano avrebbe dovuto essere trattato allo stesso modo per il calcolo del margine di profitto da utilizzare per la determinazione del valore costruito delle vendite a compratori OEM. Il Consiglio ha quindi infranto il principio della parità di trattamento applicando differenti percentuali di profitto a produttori la cui situazione è assolutamente identica.

73. Il *Consiglio* sottolinea di aver già spiegato, nell'ambito delle sue deduzioni relative al secondo mezzo del ricorso, come il margine di profitto calcolato per il modello GCD 613 fosse perfettamente legittimo.

74. Il Consiglio controbatte le quattro considerazioni con cui la Goldstar giustifica il terzo mezzo di ricorso. A proposito della prima considerazione, il Consiglio sostiene che esiste un legame tra le vendite di prodotti muniti del marchio del produttore e le vendite agli OEM, sia per quanto riguarda le spese sia per quanto riguarda gli utili. Trattandosi infatti di prodotti identici nei due tipi di vendita, i costi di produzione sono necessariamente simili; per lo stesso motivo, esiste una relazione tra le spese relative alle vendite a clienti OEM e quelle delle vendite al comune consumatore. Per tener conto delle differenze eventualmente esistenti tra le spese inerenti ai due tipi di vendita — precisa il Consiglio — possono essere effettuati gli opportuni adeguamenti di cui all'art. 2, nn. 9 e 10, del regolamento di base, così da permettere la comparabilità

tra il prezzo all'esportazione e il valore normale. Il Consiglio contesta inoltre l'argomento della Goldstar secondo il quale le vendite a clienti OEM interesserebbero quantitativi maggiori e permetterebbero di realizzare economie di scala. È stato ad esempio rilevato sul mercato giapponese che numerosi clienti OEM acquistano un numero di prodotti abbastanza modesto.

75. Per quanto riguarda i profitti, il Consiglio sottolinea di non aver mai asserito che la Goldstar valuti necessariamente il margine di utile realizzato sulle vendite OEM in base al margine ottenuto nelle vendite effettuate con il proprio marchio. Sussisterebbe semplicemente un legame tra i due margini di profitto, ove si tenga conto in particolare del fatto che i margini di profitto non sono determinati facendo astrazione da considerazioni relative alle spese, più o meno identiche per le vendite OEM e per quelle di prodotti di marca. Inoltre, la concorrenza nel mercato OEM è imperniata non solo sui margini di profitto, ma anche sui costi di produzione e più particolarmente sulla produttività. Ne consegue che i fabbricanti possono agevolmente controllare i loro margini di profitto, sia per il mercato OEM sia per il mercato dei prodotti di marca.

76. Quanto alla seconda considerazione, il Consiglio precisa di non aver mai asserito che i profitti ottenuti dalla vendita a clienti OEM siano sempre stati pari al 30% dei profitti realizzati sulla vendita di prodotti di marca. Il Consiglio esamina ciascun caso in funzione della sua specificità, senza con ciò escludere la possibilità di valutare in modo analogo situazioni analoghe.

77. Nella presente fattispecie, il Consiglio ha ritenuto che la percentuale del 30% riflettesse correttamente il rapporto esistente tra il margine di profitto ottenuto con le vendite agli OEM e quello ottenuto con le vendite di prodotti di marca. In questa valutazione, il Consiglio ha tenuto conto dell'esperienza acquisita nel caso delle stampanti a impatto seriale a matrice di punti (v. regolamento n. 3651/88 sopra citato), nel quale aveva constatato l'esistenza di tale rapporto tra i due margini di profitto. Tenuto conto di questi elementi, non si può affermare che il Consiglio abbia fissato in modo arbitrario la percentuale del 30%.

78. Né — continua il Consiglio — può essergli rimproverato un comportamento incoerente, come afferma la Goldstar nel formulare la terza censura su cui poggia il mezzo in questione. Il Consiglio si è sempre attenuto alla propria prassi consistente nel valutare il singolo caso alla luce dei suoi elementi specifici: il che è stato fatto nella presente fattispecie. Questa prassi è perfettamente coerente poiché riserva un analogo trattamento a situazioni che presentano analogie nei loro aspetti fondamentali.

79. Orbene, gli aspetti fondamentali dei casi ai quali si riferisce la Goldstar (v. punto 67 della presente relazione d'udienza) differiscono notevolmente da quelli propri della presente fattispecie. Nei primi, le istituzioni comunitarie hanno concluso che i margini di profitto per i prodotti venduti dalle società con il proprio marchio sul mercato interno erano del 14,6%, nel caso delle fotocopiatrici a carta comune, del 7-14%, in quello degli apparecchi riceventi per la televisione, a colori, con schermo di piccole dimensioni, e dell'8-12%, per i videoregistratori. Tali percentuali non sono affatto comparabili al margine di profitto ottenuto sulle vendite effettuate dalla Goldstar con il proprio marchio sul mercato coreano.

80. In detti casi, il margine del 5% rappresentava, in realtà, quasi sempre una percentuale degli utili realizzati dalle società nelle vendite di prodotti di marca, molto più elevata del 30% calcolato per la Goldstar nel presente caso. Se avesse accolto, nella fattispecie in esame, lo stesso criterio di valutazione applicato nei casi sopra descritti, il Consiglio avrebbe dovuto basarsi su una percentuale ancora maggiore per determinare il margine di profitto realizzato dalla Goldstar sulle vendite dei suoi prodotti di marca in Corea.

81. Infine, a proposito della quarta considerazione, relativa al principio della parità di trattamento, il Consiglio considera non pertinenti le analogie alle quali fa riferimento la ricorrente. La circostanza che i produttori coreani non vendano a compratori OEM in Corea è una condizione d'applicazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), terza frase, del regolamento di base e non influisce affatto sui margini di profitto. La sola analogia atta a giustificare l'applicazione di margini di profitto analoghi potrebbe essere quella dei profitti realizzati dalle società sulle vendite dei loro prodotti di marca. Ma, la ricorrente non ha parlato di alcuna analogia su questo punto.

82. Secondo il *Compact*, esiste un legame tra le vendite OEM e le vendite di prodotti di marca, in quanto le prime sono motivate principalmente dalla preoccupazione del produttore d'aumentare il volume globale delle sue vendite e di abbassare in tal modo i costi unitari. La redditività dei prodotti muniti del marchio del produttore aumenta quindi con le vendite a clienti OEM. Il Compact precisa che la concorrenza nel mercato OEM non ha, in genere, luogo a prezzi e profitti inferiori a quelli inerenti alle vendite effettuate dall'esportatore con il proprio marchio. Tenuto conto della concorrenza che le imprese OEM fanno ai prodotti di marca, le vendite all'esportazione dei prodotti di marca sarebbero compromesse se i prezzi e gli utili delle vendite OEM fossero troppo bassi.

83. Il Compact rileva inoltre che il margine del 30% su cui si è basato il Consiglio è assai favorevole alla Goldstar, dato che il margine di profitto per le vendite a clienti OEM non è sostanzialmente diverso da quello ottenuto sulle vendite dei prodotti di marca. Esiste una certa differenza tra i due margini di profitto tenuto conto delle spese di pubblicità, ma quello relativo alle vendite OEM dipende principalmente dal prezzo di mercato, dalle spese di vendita in generale e dalla forza di negoziato di cui dispone il venditore nei confronti del compratore. Quanto a quest'ultimo punto — aggiunge il Compact —, la Goldstar, essendo una delle tre grandi società operanti sul mercato coreano dell'elettronica e degli elettrodomestici, si trova in posizione assai forte.

84. Il Compact sostiene inoltre che le istituzioni comunitarie non sono vincolate dai criteri applicati in precedenti procedure antidumping. Qualsiasi confronto con la decisione comunitaria adottata nei casi relativi alle fotocopiatrici a carta comune non è quindi pertinente al riguardo. D'altra parte, il mercato del materiale da ufficio è completamente diverso da quello degli LDC.

85. La *Commissione* precisa anzitutto che il regolamento di base non prevede che la fissazione di valori normali distinti sia basata sulle variazioni dei prezzi nel tempo o sul tipo di vendita: le istituzioni comunitarie possono dunque determinare distinti valori normali secondo un loro apprezzamento discrezionale del caso. Nella fattispecie in esame, esse hanno ritenuto di dover determinare un valore normale distinto per le vendite a ipotetici clienti OEM sul mercato coreano, basandosi su un margine di profitto molto inferiore a quello realizzato sulle vendite di prodotti di marca.

86. La Commissione è d'avviso che un margine di profitto del 5%, come proposto dalla Goldstar, sia del tutto sproporzionato rispetto agli utili che detta società avrebbe potuto ottenere se avesse effettuato vendite OEM sul mercato coreano. Inoltre, poiché le istituzioni comunitarie esaminano ogni caso di dumping in piena obiettività e alla luce delle sue particolarità, è escluso che un caso di dumping debba necessariamente essere valutato nello stesso modo in cui lo è stato un caso precedente.

P. J. G. Kapteyn
giudice relatore