CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE JEAN MISCHO

presentate il 13 dicembre 1990 *

Signor Presidente,
Signori Giudici,

1. Il ricorso della Ricoh Company Ltd (in prosieguo: la « Ricoh ») è basato su un certo numero di mezzi e argomenti che sono in larga misura complementari o analoghi a quelli fatti valere dalla Canon Inc. nella causa C-171/87, in particolare per quanto riguarda la determinazione del valore normale ed il confronto fra quest'ultimo e il prezzo all'esportazione. Potrò quindi essere relativamente breve in proposito.

2. D'altra parte, per quanto riguarda i mezzi relativi al pregiudizio, all'interesse della Comunità e al calcolo del dazio antidumping, la Ricoh ha dedotto argomenti che coincidono con quelli delle ricorrenti nelle cause C-175/87, Matsushita (Racc. 1992, pag. I-1409), C-176/87, Konishiroku (Racc. 1992, pag. I-1493), C-177/87, Sanyo (Racc. 1992, pag. I-1535) e C-179/87, Sharp (Racc. 1992, pag. I-1635), argomenti che intendo esaminare dettagliatamente nelle presenti conclusioni.

3. Prima di passare all'esame di tutti questi mezzi dedotti nel merito dalla Ricoh, devo tuttavia precisare che condivido la tesi fatta valere dal Consiglio contro la *ricevibilità* di talune domande della stessa Ricoh.

4. In primo luogo, infatti, nella sentenza 14 marzo 1990, Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione (causa C-156/87, Racc. pag. I-781) la Corte ha ricordato ancora una volta la propria giurisprudenza [1] secondo cui

« un regolamento che impone dazi antidumping differenti ad una serie di operatori economici riguarda individualmente uno di tali operatori attraverso le sole disposizioni che gli impongono un particolare dazio antidumping e ne fissano l'importo, e non attraverso quelle che impongono dazi antidumping ad altre società » (punto 12 della motivazione).

Perciò le domande formulate in via principale dalla Ricoh, e intese a far annullare in ogni sua parte il regolamento (CEE) del Consiglio 23 febbraio 1987, n. 535, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di alcuni tipi di fotocopiatrici a carta comune, originarie del Giappone [2] (in prosieguo: il « regolamento definitivo » o il « regolamento impugnato »), devono essere dichiarate irricevibili, mentre occorre esaminare nel merito soltanto le domande presentate in subordine e intese a fare annullare detto regolamento solo nella misura in cui esso si applica alla Ricoh.

5. In secondo luogo, poiché la Corte non è competente, nell'ambito del sindacato di legittimità istituito dall'art. 173 del Trattato, ad emettere ingiunzioni nei confronti di un'istituzione convenuta [3], anche le do-

* Lingua originale: il francese.

1 — V. sentenze 7 maggio 1987, « cuscinetti a sfera », Toyo/Consiglio, punto 6 della motivazione (causa 240/84, Racc. pag. 1809); Nachi Fujikoshi/Consiglio, punto 7 (causa 255/84, Racc. pag. 1861); Koyo Seiko/Consiglio, punto 6 (causa 256/84, Racc. pag. 1899), e Nippon Seiko/Consiglio, punto 7 (causa 258/84, Racc. pag. 1923).

2 — GU L 54, pag. 12.

3 — V., ad esempio, sentenze 24 febbraio 1987, Ehrhardt-Renken/Commissione, punto 22 della motivazione (causa 312/84, Racc. pag. 841) e 17 novembre 1987, BAT/Commissione, punto 13 della motivazione (cause 142/84 e 156/84, Racc. pag. 4787).

mande della Ricoh intese ad ottenere che la Corte disponga la restituzione dei dazi antidumping riscossi devono essere dichiarate irricevibili.

6. Passo ora all'esame dei mezzi che la Ricoh ha dedotto *nel merito* onde chiedere l'annullamento del regolamento n. 535/87 per quanto la riguarda, cioè nella parte in cui impone sugli apparecchi di fotocopia a carta comune (in prosieguo: le « fotocopiatrici ») fabbricate dalla Ricoh un dazio antidumping definitivo del 20% e stabilisce la riscossione definitiva degli importi garantiti dal dazio antidumping provvisorio del 15,8% imposto dal regolamento (CEE) della Commissione 21 agosto 1986, n. 2640, che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di alcuni tipi di apparecchi di fotocopia originari del Giappone [4] (in prosieguo: il « regolamento provvisorio »).

7. I primi quattro mezzi si riferiscono tutti ai problemi relativi alla determinazione del valore normale e al confronto di questo con il prezzo all'esportazione. La ricorrente sostiene che vi è stata una violazione talvolta dell'art. 2, nn. 3, lett. a), e 7, talvolta dell'art. 2, nn. 9 e 10, lett. c), del regolamento (CEE) del Consiglio 23 luglio 1984, n. 2176/84, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea [5] (in prosieguo: il « regolamento di base »).

8. A ben vedere, si constata tuttavia che gli argomenti svolti sono spesso gli stessi, ch'essi mirano a provare la pretesa illegittimità del modo in cui è stato determinato il valore normale o in cui questo è stato confrontato col prezzo all'esportazione, e che alcuni di loro vengono presentati come se avessero carattere subordinato rispetto ad altri. Ciò deriva, da un lato, dalla convinzione della ricorrente che l'art. 2, n. 3, lett. a), debba esser letto in relazione all'art. 2, n. 9 (v. punto 32 del ricorso) e, dall'altro, dal fatto che le sue critiche si accentrano tutte, in sostanza, sulla sorte riservata a talune spese sostenute dalle sue affiliate giapponesi, spese ch'essa vorrebbe non vedere incluse nel valore normale qual è stato determinato in base all'art. 2, n. 3, oppure vedere detratte da tale valore a titolo di adeguamenti a norma dell'art. 2, n. 10, lett. c).

9. Preferisco, quindi, esaminare congiuntamente questi vari mezzi.

A — Sulla determinazione del valore normale e sul confronto con il prezzo all'esportazione

10. Mi sembra che l'argomentazione della Ricoh si possa riassumere come segue:

1) Il Consiglio non avrebbe applicato metodi identici o comparabili per stabilire il valore normale ed il prezzo all'esportazione.

2) Utilizzando come valore normale i prezzi praticati nei confronti dei primi acquirenti indipendenti sul mercato giapponese e rifiutando di detrarne certe spese di vendita, nonché le spese ammi-

4 — GU L 239, pag. 5.
5 — GU L 201, pag. 1.

nistrative e generali sostenute dalle affiliate giapponesi della Ricoh, il Consiglio avrebbe determinato il valore normale al livello del rivenditore o addirittura dell'utilizzatore finale, e non al livello « uscita dalla fabbrica », cui corrisponderebbe invece il prezzo all'esportazione, in quanto, a norma dell'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento di base, tutti i costi e gli utili delle affiliate comunitarie della Ricoh sono stati detratti dal prezzo al quale il prodotto importato era stato venduto per la prima volta ad un acquirente indipendente nella Comunità.

3) Utilizzando, così, come valore normale i prezzi praticati dalle affiliate giapponesi della Ricoh nei confronti dei primi acquirenti indipendenti, senza effettuare poi adeguate detrazioni da questi prezzi, il Consiglio sarebbe inoltre incorso in errore nell'applicazione dell'art. 2, n. 7, il quale non potrebbe essere applicato in modo da giungere a risultati radicalmente diversi da quelli che si sarebbero ottenuti se il Consiglio avesse ritenuto che i prezzi di cessione fra imprese, cioè fra la Ricoh e le sue affiliate, potessero servire di riferimento ai fini dall'art. 2, n. 3.

4) Rifiutando di prendere in considerazione gli sconti concessi dalle affiliate della Ricoh in occasione del ritiro di una fotocopiatrice usata, il Consiglio non avrebbe determinato il valore normale del prodotto nuovo in base al « prezzo realmente pagato o da pagare », come prescritto dall'art. 2, n. 3, lett. a).

5) Rifiutando gli adeguamenti richiesti in ragione dei suddetti pagamenti per ritiro dell'usato, nonché di talune altre spese di vendita sostenute direttamente dalle affiliate di vendita giapponesi della Ricoh, il Consiglio avrebbe violato anche l'art. 2, n. 10, lett. c).

11. Tenuto conto delle conclusioni da me presentate nella causa C-171/87, Canon, nessuno di questi argomenti può essere accolto.

12. Ricordo anzitutto il principio dell'autonomia dei metodi di calcolo del valore normale e, rispettivamente, del prezzo all'esportazione, che è stato enunciato dalla Corte nelle sentenze 7 maggio 1987, relative alle cause dei « cuscinetti a sfera »[6], e il suo corollario secondo cui

« il carattere di validità del confronto contemplato all'art. 2, n. 9, non può quindi essere subordinato alla condizione che il valore normale e il prezzo all'esportazione siano stati calcolati secondo metodi identici »[7].

Di conseguenza, qualora siano state rispettate le regole stabilite per la determinazione di ciascuno dei due termini di paragone, non si può trarre argomento dal semplice fatto che determinati elementi siano compresi nel valore normale e non nel prezzo all'esportazione. E perciò anche la circostanza che determinate spese siano state detratte dal prezzo all'esportazione costruito ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. b), non basta per obbligare le istituzioni ad apportare analoghi adeguamenti al valore normale ai

6 — Cause 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 e 260/84 (Racc. 1987, pagg. 1809, 1861, 1899, 1923, 1975).

7 — V. sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, punto 37 della motivazione (cause 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731).

fini del confronto contemplato dall'art. 2, nn. 9 e 10.

13. Ricordo inoltre che, come si desume in particolare dalla suddetta sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, i prezzi pagati dal primo acquirente indipendente possono senz'altro essere considerati come i prezzi realmente pagati per il prodotto nel suo paese d'esportazione o d'origine nel corso di operazioni commerciali normali e possono quindi essere usati, ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), per la determinazione del valore normale (v. punto 12 della motivazione). D'altra parte, dalla stessa sentenza risulta che, in caso di suddivisione delle attività di produzione e di quelle di vendita all'interno di un gruppo formato da imprese distinte sul piano giuridico, ma legate sul piano economico, come è anche quello costituito dalla Ricoh sul mercato giapponese,

« proprio attraverso la presa in considerazione della prima vendita ad un acquirente indipendente si può stabilire correttamente il valore normale allo stadio dell'" uscita dalla fabbrica' » (punto 41 della motivazione).

14. È quindi infondato l'argomento della Ricoh secondo cui il valore normale sarebbe stato stabilito, nella fattispecie, in uno stadio diverso da quello dell'« uscita dalla fabbrica » al quale era stato determinato il prezzo all'esportazione. D'altro canto, poiché il valore normale ed il prezzo all'esportazione sono stati entrambi stabiliti nello stadio « uscita dalla fabbrica », ne consegue che non si doveva effettuare alcun adeguamento ai sensi dell'art. 2, nn. 9 e 10, lett. c), per tener conto di presunte differenze di stadio commerciale.

15. Inoltre, come ho già rilevato nelle mie conclusioni relative alla causa C-171/87, il fatto che i prezzi pagati dal primo acquirente indipendente siano stati, giustamente, considerati come realizzati « nel corso di normali operazioni commerciali » ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), svuota di contenuto la controversia in merito all'applicabilità e alle conseguenze di un'eventuale applicazione dell'art. 2, n. 7, disposizione che consente di non considerare normali le « operazioni tra parti apparentemente non indipendenti o che hanno apparentemente concluso tra loro un accordo di compensazione ».

16. Aggiungerò che la tesi della Ricoh secondo la quale l'applicazione dell'art. 2, n. 7, non dovrebbe portare a risultati radicalmente diversi da quelli che si otterrebbero qualora, per determinare il valore normale, ci si fondasse sui prezzi di cessione fra il produttore/esportatore e le sue affiliate, è tale da privare in pratica questa norma di qualsiasi effetto utile, poiché essa è per l'appunto destinata a consentire alle istituzioni di non tener conto dei prezzi di cessione fra imprese, o di tenerne conto solo a determinate condizioni.

17. Quanto al mezzo secondo cui il Consiglio avrebbe violato l'art. 2, n. 3, lett. a), per non aver usato come valore normale i prezzi netti effettivamente pagati dai clienti indipendenti, bensì i prezzi lordi, comprendenti gli sconti concessi in occasione del ritiro di una macchina usata, ricordo che ho già indicato, nelle mie conclusioni relative alla causa C-171/87, che la concessione di uno sconto per ritiro dell'usato non implica alcuna riduzione reale del prezzo di vendita del prodotto nuovo, ma rispecchia soltanto, in generale, il valore attribuito al prodotto usato da colui che lo ritira. Questo valore, invero, fa parte del prezzo « realmente » pagato o da pagare per il prodotto nuovo.

Nella fattispecie, data la mancanza di un mercato di seconda mano in Giappone, detto valore non corrisponde al valore venale delle fotocopiatrici usate, bensì ai vantaggi che il produttore trae dalla loro eliminazione dal mercato e che il Consiglio ha descritto, alla fine del secondo capoverso, nel punto 13 del preambolo del regolamento impugnato.

18. Infine, abbiamo anche visto, nelle suddette conclusioni, che la constatazione del fatto che questi vantaggi rappresentano un valore distinto da quello delle vendite di fotocopiatrici usate ha permesso al Consiglio di considerare che detti sconti per ritiro dell'usato *non sono direttamente legati* alle vendite in occasione delle quali sono stati concessi, cosicché esso non era neppure tenuto ad effettuare un adeguamento a norma dell'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento di base, il quale dispone espressamente che gli adeguamenti da apportare per tener conto delle differenze nelle condizioni di vendita « si limitano alle differenze in diretto rapporto con le vendite in questione ».

19. Quanto alle altre voci di spesa menzionate dalla Ricoh, e cioè le spese di viaggio, quelle relative alle comunicazioni, alla pubblicità, alla promozione delle vendite, le spese di rappresentanza e di uso delle autovetture di servizio, esse fanno parte, secondo la stessa ricorrente, delle spese amministrative e generali, le cui differenze, in linea di massima, non danno luogo ad adeguamenti ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c). Tali differenze potrebbero d'altronde dar luogo, in via eccezionale, ad adeguamenti soltanto qualora rispondano al requisito generale di essere in diretto rapporto con le vendite, il che non si verifica per spese sostenute indipendentemente dal fatto che venga o meno realizzata una vendita.

20. Infine, dato che le norme relative alla determinazione del valore normale o del prezzo all'esportazione sono distinte da quelle che si applicano al confronto degli stessi, e che l'art. 2, nn. 9 e 10, mira a definire gli adeguamenti che possono essere apportati al valore normale o al prezzo all'esportazione dopo che questi sono già stati calcolati secondo i metodi contemplati a tal fine [8], è possibile refutare anche la tesi più volte sostenuta dalla ricorrente (v. punti 28, 36 e 49 del ricorso), secondo la quale il rifiuto di considerare le spese in questione come spese dirette di vendita, detraibili ai sensi dell'art. 2, n. 10, lett. c), sarebbe in contrasto con l'inclusione di dette spese nel valore normale ove questo sia stato costruito a norma dell'art. 2, n. 4, che riguarda l'ipotesi in cui il prodotto sia venduto nel paese d'origine ad un prezzo inferiore al costo di produzione [9]. In effetti, mentre l'art. 2, n. 3, lett. b), ii), stabilisce espressamente che il valore costruito è calcolato addizionando il costo di produzione ed un equo margine di profitto, e che, a sua volta, il costo di produzione comprende un equo importo per le spese di vendita e di gestione, nonché per le altre spese generali, l'art. 2, n. 10, lett. c), consente la detrazione di queste spese soltanto in via eccezionale e solo in quanto esse siano in diretto rapporto con le vendite considerate sul mercato in questione. La costruzione del valore normale ha infatti lo scopo di determinare il prezzo di vendita di un prodotto quale sarebbe se tale prodotto fosse venduto nel suo paese d'origine o di

8 — In questo senso, v. sentenze 7 maggio 1987, « cuscinetti a sfera », in particolare sentenza Toyo/Consiglio, loc. cit., punto 16 della motivazione.

9 — Al punto 48 del controricorso, il Consiglio precisa che la costruzione del valore normale ha luogo a norma dell'art. 2, n. 3, lett. b), ii), « non già, come sostiene la ricorrente, a norma dell'art. 2, n. 4 ». Questa disputa mi sembra, tuttavia, alquanto artificiosa, dato il nesso esistente fra le due disposizioni, nel senso che, qualora si applichi l'art. 2, n. 4, e quindi si debba procedere alla costruzione del valore normale, questa avviene in conformità a quanto stabilito dall'art. 2, n. 3, lett. b), ii).

esportazione [10], mentre gli adeguamenti contemplati dall'art. 2, n. 10, lett. c), mirano a correggere il valore normale, così calcolato, in funzione di elementi obiettivi che corrispondono alle caratteristiche particolari di ogni mercato, si ripercuotono in modo ineguale sulle condizioni di vendita ed influiscono conseguentemente sulla comparabilità dei prezzi [11].

B — Sul pregiudizio

21. Nelle osservazioni da essa presentate in comune con le ricorrenti nelle cause C-175/87, C-176/87, C-177/87 e C-179/87, la Ricoh contesta gli accertamenti effettuati dal Consiglio in merito al pregiudizio arrecato all'industria comunitaria dalle esportazioni giapponesi di fotocopiatrici, sotto i seguenti aspetti: la definizione dell'industria comunitaria, la determinazione del prodotto simile, i fattori in base ai quali è stato determinato il pregiudizio, ed il nesso di causalità fra le importazioni oggetto di dumping e il pregiudizio così determinato.

22. Per i motivi già indicati nelle mie conclusioni relative alla causa C-171/87, Canon/Consiglio, ritengo anch'io, come il Consiglio (v. punti 2 e 3 della controreplica nella presente causa), che sia più logico, nel contesto della valutazione del pregiudizio subito dall'industria comunitaria, esaminare dapprima che cosa sia il « prodotto simile » ai sensi dell'art. 2, n. 12, del regolamento di base, per verificare soltanto dopo se l'« industria comunitaria » che fabbrica il prodotto simile in questione sia stata correttamente definita, tenuto conto dell'art. 4, n. 5, dello stesso regolamento.

23. Perciò, invertirò l'ordine in cui questi due punti sono stati trattati nella relazione d'udienza. Potrò, d'altro canto, essere abbastanza conciso in proposito, dato che ho già espresso il mio punto di vista sulla nozione di prodotto simile nelle conclusioni da me presentate nella suddetta causa C-171/87, e che la Corte, nella sentenza 14 marzo 1990, Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione, sopra ricordata, si è già pronunziata riguardo ad un mezzo basato sull'inesatta definizione dell'industria comunitaria.

24. Ritengo, infine, di poter esaminare sotto la stessa rubrica gli altri due aspetti, e cioè la questione dei fattori utilizzati per determinare il pregiudizio e quella delle cause di quest'ultimo, che sono strettamente connesse.

1. *La determinazione del prodotto simile*

25. Nelle mie conclusioni sopra menzionate ho spiegato le ragioni per cui ritengo che al Consiglio fosse lecito considerare che le fotocopiatrici appartenenti a categorie contigue, dalla copiatrice personale a quelle della categoria 5 della classificazione Dataquest, sono prodotti simili ai sensi dell'art. 2, n. 12, del regolamento di base.

26. Condivido, del resto, l'impressione del Consiglio che non risulti sempre chiaramente se la Ricoh voglia far riconoscere un'integrale ripartizione del mercato delle fotocopiatrici, con altrettante categorie di prodotti simili quanti sono i vari segmenti del mercato considerato, ovvero chieda una

10 — V., in tal senso, sentenze 5 ottobre 1988, in particolare sentenza Canon/Consiglio, loc. cit., punto 26 della motivazione.

11 — V., in tal senso, sentenze 7 maggio 1987, « cuscinetti a sfera », in particolare sentenza Nachi Fuijikoshi/Consiglio, loc. cit., punto 32 della motivazione.

divisione in due categorie, quella delle « piccole fotocopiatrici », ossia delle macchine che possono fornire fino a 40 copie al minuto, e quella delle macchine aventi una maggiore velocità di copiatura. Si ha d'altronde la sensazione che i motivi per cui la Ricoh desidera fissare questa separazione al limite delle 40 copie al minuto non siano legati alle caratteristiche fisiche e tecniche delle macchine, bensì derivino dalla constatazione che solo sul mercato delle grandi fotocopiatrici esisteva una produzione comunitaria significativa e che i prodotti giapponesi fossero prevalenti soltanto sul mercato delle piccole fotocopiatrici. Non è forse per la stessa ragione, e cioè che durante il periodo di riferimento si è avuta solo una modesta produzione comunitaria di macchine con capacità inferiore alle 30 copie al minuto, ossia appartenenti alla categoria delle copiatrici personali o alle categorie 1a, 1b o 2, che la Ricoh non chiede di effettuare una distinzione nell'ambito di questa fascia, pur avendo affermato che

« le differenze fisiche e la mancanza di analogia tra fotocopiatrici di categorie contigue sono particolarmente evidenti se si considera il caso delle copiatrici personali e delle macchine della categoria 1a »?

27. Considerazioni del genere non devono tuttavia avere alcun peso quando si tratta di stabilire che cosa debba intendersi per « prodotto simile ». Questo, secondo l'art. 2, n. 12, del regolamento di base, può essere sia

« un *prodotto* identico, cioè simile sotto ogni riguardo al prodotto considerato »,

sia, in mancanza di tale prodotto,

« un altro prodotto che presenti *caratteristiche* analoghe a quelle del prodotto considerato ».

La Ricoh, comunque, non ha precisato per quali particolari ragioni legate alle caratteristiche diverse dalla velocità di copiatura essa proponga di stabilire il limite di 40 copie al munuto per distinguere fra le « piccole » e le « grandi » fotocopiatrici. Ora, ritengo legittimo considerare che una macchina che fa il medesimo lavoro di un'altra, sia pure a velocità superiore, presenti caratteristiche strettamente analoghe a quelle dell'altra.

28. Si può d'altronde constatare che, se ci si basa sulla velocità di copiatura come criterio di distinzione, esistono sovrapposizioni fra le varie categorie di fotocopiatrici fissate dalla Dataquest e richiamate dalla Ricoh. In effetti, macchine che forniscono fra le 40 e le 45 copie al minuto possono appartenere sia alla categoria 3 (che va da 31 a 45 copie), sia alla categoria 4 (che va da 40 a 75 copie). D'altra parte, macchine che forniscono fra le 70 e le 75 copie possono appartenere sia alla categoria 4, sia alla categoria 5, che va da 70 a 90 copie. Sovrapposizioni esistono anche per le copiatrici personali e per quelle delle categorie 1a e 1b, di cui le prime forniscono fino a 12 copie al minuto e le seconde fino a 20 e, rispettivamente, da 15 a 20 copie.

29. Infine, a prescindere dalla questione se la definizione che la Commissione dà del « mercato in questione » nell'ambito di una decisione relativa al procedimento per l'ap-

plicazione dell'art. 85 del Trattato CEE sia atta a vincolare il Consiglio quando questo debba definire il « prodotto simile » nell'ambito di un procedimento antidumping, si deve constatare che, nella decisione 22 dicembre 1987, 88/88/CEE, vertente sugli accordi per la costituzione di un'impresa comune conclusi fra la Olivetti e la Canon (GU L 52, pag. 51), e richiamata dalla Ricoh, la Commissione non ha optato né per una ripartizione integrale del mercato delle fotocopiatrici, né per una divisione di questo mercato come quella prospettata nella fattispecie dalla Ricoh. Inoltre, pur avendo distinto tre mercati di riferimento rappresentativi, ciascuno comprendente le macchine che vanno, rispettivamente, dalla copiatrice personale al segmento 2, dal segmento 3 al segmento 4, e dal segmento 4 al segmento 6, la Commissione non ha mancato di segnalare che questa delimitazione « non esclude che anche i tre segmenti tra loro possono essere intercambiabili in qualche modo » (v. punto 7 del preambolo della decisione).

30. Il fatto che l'intercambiabilità fra le varie fasce di mercato sia minore di quella esistente nell'ambito di una determinata fascia non prova, come vorrebbe far riconoscere la Ricoh, che esiste realmente una ripartizione, bensì, al contrario, che non vi sono confini netti fra le varie fasce e che fotocopiatrici che rientrano nell'una o nell'altra categoria possono benissimo essere sostituite da una o più macchine appartenenti ad altre categorie.

31. Ciò trova, d'altronde, implicita conferma in vari passi del ricorso della Ricoh, in particolare ove si afferma che

« fino alla comparsa della nuova generazione di fotocopiatrici in Giappone, la clientela europea poteva scegliere fra una grande fotocopiatrice rapida a carta comune, una piccola fotocopiatrice di qualità inferiore a carta trattata, o una fotocopiatrice lenta a carta comune come la Rank Xerox 660, che forniva copie di qualità scadente, ma veniva alimentata con carta comune ed usufruiva di una vasta rete di servizi di manutenzione »

o che, in seguito alla comparsa di piccole fotocopiatrici sul mercato giapponese,

« le imprese giapponesi, invece di acquistare (o pur acquistando) un'unica fotocopiatrice di grandissima capacità e rapidità, installata in un ufficio centrale di riproduzione, potevano procurarsi alcune o molte piccole fotocopiatrici da ripartire nei vari locali dell'impresa ».

32. Quanto all'argomento secondo cui la gamma delle esportazioni giapponesi penalizzate dal dazio antidumping sarebbe più ampia di quella delle fotocopiatrici prodotte nella Comunità, esso non è pertinente in un contesto come quello della fattispecie, in cui è accertato che, nel periodo di riferimento, nella Comunità esisteva una produzione, sia pure modesta, di fotocopiatrici in tutte le categorie per le quali vi erano esportazioni giapponesi, e cioè in tutte quelle che vanno dalla copiatrice personale alle macchine della categoria 4. Se esistevano disparità fra uno qualsiasi dei molteplici modelli giapponesi importati ed uno dei pochi modelli comunitari che presentavano caratteristiche tecniche analoghe, se ne doveva eventualmente tener conto, come indicato dal Consiglio, al livello del confronto dei prezzi al quale le istituzioni dovevano procedere per accertare l'esistenza e l'ampiezza delle sottoquotazioni. È quanto le istituzioni hanno fatto nel caso di specie, come risulta dai

punti 41 e seguenti del preambolo del regolamento impugnato, ed è quanto esse avevano fatto anche nel caso delle macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone, come risulta fra l'altro dalla suddetta sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, in cui la Corte non ha messo in dubbio la similarità dei prodotti considerati, bensì l'esistenza di una grande varietà di modelli e di notevoli differenze fra le caratteristiche tecniche dei diversi modelli (v., in particolare, punti 14 e 66 della motivazione).

2. La definizione di industria comunitaria

33. A termini dell'art. 4, n. 5, del regolamento di base, per « industria comunitaria » s'intende

« il complesso dei produttori di prodotti simili nella Comunità o di quelli tra di essi le cui produzioni, addizionate, costituiscono una proporzione notevole della produzione comunitaria totale di tali prodotti; tuttavia:

— ove taluni produttori siano legati agli esportatori o agli importatori o siano essi stessi importatori del prodotto per il quale si afferma l'esistenza di dumping (...), l'espressione " industria comunitaria " può essere interpretata come riferita esclusivamente al resto dei produttori;

— (...) ».

34. Vorrei sottolineare subito che da questo testo si desume che, dal momento che il prodotto simile è stato esattamente definito, nell'ambito del presente procedimento, come comprendente l'intera gamma delle macchine in questione, dalla copiatrice personale a quelle della categoria 5, il rilievo fatto dalla ricorrente (nel senso che la produzione comunitaria nel settore delle « piccole » fotocopiatrici era modesta, anzi praticamente nulla, e che fra l'altro per questo motivo nessun produttore comunitario poteva allegare l'esistenza di un pregiudizio derivante dalle importazioni di « piccole » fotocopiatrici provenienti dal Giappone) non può essere decisivo nel contesto della definizione dell'« industria comunitaria » e non può quindi — quanto meno di per sé solo — imporre l'esclusione di certi produttori da tale industria.

35. Gli altri argomenti dedotti dalla Ricoh per sostenere che la Rank Xerox, la Océ e la Olivetti non dovevano essere incluse nell'« industria comunitaria », e basati sul fatto che questi produttori comunitari erano legati ad esportatori giapponesi ed hanno essi stessi effettuato importazioni dal Giappone, sono, in sostanza, identici a quelli che la Corte ha già disatteso nella suddetta sentenza 14 marzo 1990, Gestetner/Consiglio e Commissione.

36. Per quanto riguarda le precedenti decisioni richiamate dalla Ricoh, in cui le istituzioni avrebbero assunto un atteggiamento diverso che nella presente fattispecie, ricordo che, nella sentenza Gestetner/Consiglio e Commissione, la Corte ha negato l'esistenza di una prassi delle istituzioni secondo la quale un produttore, qualora sia legato agli esportatori o agli importatori o

sia esso stesso importatore del prodotto che si suppone oggetto di dumping o di sovvenzioni, debba essere automaticamente escluso dall'insieme dei produttori che costituiscono l'« industria comunitaria » ai sensi dell'art. 4, n. 5, del regolamento di base. Essa lo ha fatto, è vero, in base a quanto risultava dal fascicolo e dalla trattazione orale della causa Gestetner, cioè con riferimento ai casi precedenti espressamente menzionati dalla ricorrente (punto 44 della motivazione), ma la sua affermazione è valida anche nel presente caso. In primo luogo, infatti, i quattro precedenti menzionati dalla Gestetner si ritrovano fra quelli richiamati dalla Ricoh. In secondo luogo, ciò che era vero per quei casi lo è anche per gli altri: ogni volta che hanno escluso o rifiutato di escludere un produttore comunitario dall'industria comunitaria, le istituzioni lo hanno fatto nell'esercizio del potere discrezionale di cui dispongono e ch'esse sono tenute ad esercitare « caso per caso, in relazione a tutte le circostanze pertinenti » (sentenza Gestetner/ Consiglio e Commissione, punto 43 della motivazione). D'altro canto, non si deve perdere di vista che, nel caso della Rank Xerox, siamo di fronte ad un'impresa comunitaria che detiene una parte notevole del capitale di un'impresa giapponese, e non ad un produttore giapponese che controlli un'affiliata di produzione nella Comunità. Stando così le cose, neppure questi altri casi sembrano creare una prassi che vincoli le istituzioni per l'avvenire.

37. Ritengo, infine, che il rinvio fatto dalla Ricoh all'art. 13, n. 10, del regolamento di base sia del tutto inconferente nella fattispecie. Anzitutto, infatti, questa disposizione è stata inserita nel regolamento di base successivamente all'adozione del regolamento impugnato, e cioè con il regolamento (CEE) del Consiglio 22 giugno 1987, n. 1761 (GU L 167, pag. 9), cosiddetto « regolamento gravite ». Inoltre, l'art. 13, n. 10, consente, a date condizioni, l'istituzione di un dazio antidumping sui prodotti montati o fabbricati nella Comunità con pezzi o materiali originari del paese o dei paesi d'esportazione di cui trattasi: il suo scopo è quindi estraneo alla questione della definizione di industria comunitaria.

3. *L'esistenza di un pregiudizio dovuto agli effetti del dumping*

38. La Ricoh contesta la valutazione che le istituzioni hanno dato dei vari fattori sui quali si sono basate per determinare il pregiudizio e sostiene che in realtà l'industria comunitaria non ha subito alcun danno. Essa afferma, d'altra parte, che il basso livello di attività dei produttori comunitari nel settore delle piccole fotocopiatrici non è da attribuirsi alle importazioni dal Giappone, ma derivava soprattutto da altri fattori, ed in particolare dalla loro decisione iniziale di non intraprendere la produzione di questo tipo di fotocopiatrici. In tal modo essa mette in dubbio, in primo luogo, col riferimento ai fattori presi in considerazione dalle istituzioni, l'esistenza stessa di un pregiudizio e, in secondo luogo, sostenendo che il pregiudizio, qual è stato determinato, era dovuto ad altri fattori, l'esistenza di un nesso di causalità fra le importazioni in dumping e il pregiudizio allegato.

39. Ricordiamo, come ha fatto la Corte al punto 49 della motivazione della suddetta sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, che l'art. 4 del regolamento di base, il quale riprende l'art. 3 del codice antidumping del GATT, stabilisce, al n. 1,

« che sussiste un pregiudizio solo se le importazioni oggetto di dumping arrecano o minacciano di arrecare, " per via degli effetti del dumping ", un pregiudizio notevole ad un'industria stabilita nella Comunità, e che i pregiudizi causati da altri fattori non devono essere attribuiti alle importazioni oggetto di dumping ».

Inoltre, l'art. 4, n. 2, del regolamento di base enumera i vari fattori sui quali si deve basare la valutazione del pregiudizio. Si tratta del volume delle importazioni oggetto di dumping [lett. a)], del prezzo di queste importazioni [lett. b)], e delle conseguenti ripercussioni sull'industria comunitaria.

40. Dal tenore di questa disposizione risulta chiaramente che le istituzioni dispongono in materia di un ampio potere discrezionale, il cui esercizio implica analisi economiche spesso complesse. Anzitutto, l'art. 4, n. 2, dispone in termini espressi che né singolarmente né riuniti i tre fattori possono necessariamente fornire un orientamento decisivo. Inoltre, come la Corte ha pure sottolineato nella sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio (punto 56 della motivazione), la lista degli elementi economici di cui alla lett. c), che devono consentire di misurare l'incidenza che le importazioni oggetto di dumping hanno avuto sull'industria comunitaria, è puramente indicativa, cosicché è lecito alle istituzioni basare il proprio giudizio soltanto sugli elementi ch'esse ritengano più pertinenti.

41. Dal preambolo del regolamento impugnato emerge che le istituzioni hanno esaminato dettagliatamente i fattori rilevanti. Il Consiglio ha dedicato la parte i) del capitolo H, intitolato « Pregiudizio », all'esame del volume delle importazioni, la parte ii) a quello del prezzo di queste ultime e la parte iv) a quello della loro incidenza sull'industria comunitaria.

42. Quanto all'aumento del *volume delle importazioni* giapponesi, la Ricoh fa valere ch'esso si è verificato parallelamente all'espansione del « nuovo » mercato delle piccole fotocopiatrici della quale l'industria comunitaria ha essa stessa ampiamente profittato. Ed è vero che dal punto 34 del preambolo del regolamento impugnato risulta che

« le vendite e le locazioni di nuove macchine prodotte dall'industria comunitaria (Rank Xerox, Océ, Olivetti, Tetras) sono aumentate da 62 000 unità a 108 000 unità tra il 1981 e il 1984, con un incremento del 74% ».

Tuttavia, la loro quota di mercato è scesa dal 21% nel 1981 all'11% nel 1985, mentre la quota del mercato comunitario delle macchine di produzione giapponese è aumentata dal 70% al 78% nello stesso periodo (punto 33 del preambolo). Stando così le cose, le istituzioni erano legittimate a concludere che le importazioni giapponesi, aumentate di più del 120% fra il 1981 e il 1984, hanno arrecato danno ai produttori comunitari, avendo impedito un andamento più favorevole delle loro vendite e locazioni [12].

12 — V., nello stesso senso, punti 57 e 58 della sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, già menzionata.

43. Quanto alla *discriminazione dei prezzi*, la Ricoh non ha dedotto alcun argomento atto a dimostrare che le constatazioni fatte dalle istituzioni in proposito siano viziate da errore manifesto. Al contrario, essa si basa su tali constatazioni, che figurano in particolare nei punti 48 e 49 del preambolo del regolamento impugnato, per concludere che i prodotti giapponesi non erano meno cari di quelli venduti dai produttori comunitari, ma erano tecnicamente superiori. Così facendo, la Ricoh ignora tuttavia che le istituzioni hanno fondato in larga misura la propria conclusione su una forma particolarmente diffusa di sottoquotazione, che non si manifestava in termini di prezzi più bassi, bensì nella vendita, da parte degli esportatori giapponesi, di modelli molto più complessi a prezzi uguali o appena inferiori a quelli dei modelli più semplici venduti dai produttori comunitari (v., in proposito, punto 47, secondo capoverso, e punto 49, in fine, del preambolo). Ora, a mio avviso, date le circostanze del caso, era non soltanto logico, ma anche necessario prendere in considerazione questa forma di discriminazione dei prezzi. Il Consiglio ha infatti spiegato, nel punto 44 del preambolo del regolamento impugnato, che

« i modelli di produzione giapponese (presentavano) in linea di massima un maggior numero di prestazioni rispetto ai modelli CECOM concorrenziali »

e che

« al momento della scelta di due modelli da confrontare, la Commissione è stata spesso costretta a scegliere un modello CECOM più semplice del modello originario del Giappone con caratteristiche di base analoghe ».

Un confronto tra i modelli importati e i modelli comunitari più simili che fosse stato basato unicamente sui prezzi, a prescindere dalle disparità tecniche, non avrebbe quindi messo in luce la reale differenza di prezzo o di valore commerciale esistente fra i vari modelli, tenuto conto del fatto che

« un modello più complesso dovrebbe generalmente essere commercializzato a un prezzo superiore in considerazione delle funzioni supplementari di cui dispone » (v. punto 44 del preambolo, in fine).

44. La circostanza che le istituzioni non abbiano quantificato il livello esatto di questa sottoquotazione, non essendo stato loro possibile valutare le prestazioni supplementari incorporate nelle macchine giapponesi (v. punto 49, quarto trattino, del preambolo), non influisce sulla constatazione dell'esistenza della stessa. Una siffatta constatazione mi sembra del resto sufficiente nel contesto dell'esame dei fattori del pregiudizio, mentre una « quantificazione » sarebbe stata necessaria soltanto qualora le istituzioni avessero voluto tener conto del livello della sottoquotazione nel fissare l'importo del dazio antidumping. Ora, dal punto 110 del preambolo del regolamento impugnato risulta che, per l'appunto a causa dell'impossibilità di quantificare la sottoquotazione constatata,

« la Commissione ha (...) deciso che, nell'ambito della presente procedura, sarebbe inopportuno inserire nel calcolo del dazio un elemento relativo al tipo di differenza tra i prezzi accertato nella procedura ».

45. Tenuto conto di quanto precede, per far valere che non si era avuta sottoquotazione, bensì concorrenza, la Ricoh non può nemmeno riferirsi al punto 86 del preambolo del regolamento impugnato, in cui il Consiglio nega che l'elevata quota di mercato degli esportatori giapponesi fosse dovuta alla superiorità tecnica delle loro macchine, « ad eccezione di quanto riguarda la molteplicità delle prestazioni »: la sottoquotazione, nella fattispecie, risiede infatti proprio nel vendere queste macchine che forniscono maggiori « prestazioni » a prezzi che non sono più elevati di quelli di macchine meno perfezionate. Come viene giustamente sottolineato dal Consiglio, se risulta da importazioni effettuate in dumping, questa sottoquotazione dei prezzi non può essere considerata una pratica di concorrenza leale (v. punto 128 del controricorso).

46. Infine, l'affermazione della Ricoh, secondo cui

« lo studio della Info-Markt *fa capire* che il prezzo dei modelli fabbricati nella Comunità avrebbe dovuto, *generalmente*, essere superiore a quello dei modelli giapponesi comparabili, poiché i modelli comunitari sono spesso destinati alla locazione e sono quindi, *in genere*, progettati per durare più a lungo »,

mi sembra troppo vaga e non è accompagnata da alcuna prova. Inoltre, a parte il fatto che una maggiore durata è sinonimo di maggiore affidabilità e che questa è indizio di una qualità tecnica superiore, che la Ricoh non riconosce, tuttavia, alle macchine di produzione comunitaria, si deve rilevare in primo luogo che

« l'elemento del canone attribuibile alla macchina rappresenta una percentuale del fatturato dei produttori comunitari stimata (solo) al 35% »

e, in secondo luogo, che il confronto tra i prezzi è stato effettuato unicamente per quanto riguarda i prezzi di vendita (v. punto 46 del preambolo del regolamento impugnato) e non ha riguardato, quindi, le macchine destinate esclusivamente alla locazione.

47. Quanto alle *ripercussioni che le importazioni a basso prezzo hanno avuto sull'industria interessata*, le istituzioni hanno rilevato soprattutto, oltre alla notevole diminuzione della quota di mercato dei produttori comunitari, della quale si è già parlato a proposito dell'aumento del volume delle esportazioni giapponesi, una flessione della redditività. In proposito, la Ricoh non contesta le cifre riportate nel punto 81 del preambolo del regolamento impugnato, ma fa carico alle istituzioni di essersi basate, nel valutare il rendimento delle attività dei produttori comunitari, unicamente sulle vendite e locazioni di « macchine di loro fabbricazione classificate nelle categorie 1-4 », invece di tener conto degli utili relativi al complesso delle loro attività nel settore della fotocopia, e in particolare di quelli derivanti dalla rivendita dei modelli OEM acquistati presso fornitori giapponesi, dalla vendita di materiali di consumo nonché dalla vendita e dalla locazione di macchine comprese nelle categorie 5-6.

48. Ora, a norma dell'art. 4, n. 4, del regolamento di base,

« l'effetto delle importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni è valutato in rapporto alla *produzione comunitaria del prodotto simile* (...) ».

Per valutare l'incidenza che le importazioni dal Giappone hanno avuto sulla redditività dei produttori comunitari, il Consiglio non era quindi obbligato a tener conto dei profitti o delle perdite di questi ultimi nella vendita o nella locazione di fotocopiatrici da essi importate o di prodotti diversi dal « prodotto simile », quale definito nell'ambito del procedimento. È vero, come abbiamo visto, che tale prodotto è stato definito nel senso che esso comprende

« tutte le macchine delle prime cinque categorie della classificazione Dataquest » (v. punto 31 del preambolo del regolamento impugnato).

Per le macchine della categoria 5, il Consiglio ha tuttavia concluso che non si era avuto un pregiudizio sostanziale (v. punto 79 del preambolo). Esso non era quindi più tenuto ad includere le fotocopiatrici di questa categoria nei suoi calcoli di redditività.

49. La Ricoh non può trarre vantaggio neppure dal rinvio al punto 10 del preambolo del regolamento provvisorio, dal quale risulta che, nel costruire il valore normale, la Commissione aveva tenuto conto degli utili derivanti dall'insieme delle attività di ciascun esportatore nel settore della fotocopia, e quindi anche dalla vendita di materiali di consumo. Ai fini delle conclusioni definitive, la Commissione ha infatti riesaminato la propria posizione ed ha calcolato gli utili per ciascun esportatore unicamente in base alle sue vendite di fotocopiatrici. Dal punto 10 del preambolo del regolamento definitivo risulta ch'essa lo ha fatto per tener conto delle osservazioni formulate in proposito da alcune parti interessate e perché

« la nuova impostazione è inoltre pienamente coerente con quella seguita per il calcolo del pregiudizio subito dall'industria comunitaria ».

Sarebbe quanto meno ingiusto che la Ricoh potesse optare per un certo metodo relativamente all'accertamento dei propri profitti ai fini della costruzione del valore normale, e respingere lo stesso metodo quando si tratti di valutare i profitti dei produttori comunitari ai fini della determinazione del pregiudizio.

50. Poiché la Ricoh non è riuscita a provare che, col metodo applicato, la redditività sia stata « artificialmente » ridotta, anche la sua critica al punto 82 del preambolo del regolamento impugnato, in quanto basata su detto argomento, risulta infondata. In quel passo, il Consiglio aveva constatato:

« A causa del calo dei profitti, i produttori comunitari non hanno potuto finanziare le spese per attività di ricerca e sviluppo necessarie per mettere a punto nuovi prodotti in modo da sostenere la futura concorrenza degli esportatori giapponesi. Le società comunitarie non sono state inoltre in grado di effettuare spese promozionali e pubblicitarie in misura sufficiente per raggiungere un livello comparabile a quello dei concorrenti giapponesi ».

Per le ragioni sopra indicate, cioè per il fatto che la determinazione del pregiudizio, e quindi della redditività, deve essere effet-

tuata rispetto alla sola produzione del prodotto simile, su tale conclusione non influisce neppure la circostanza che la situazione generale dei produttori comunitari fosse sana e che i loro redditi provenienti da altre attività sarebbero stati ampiamente sufficienti per coprire le spese in questione.

51. La Ricoh critica anche il fatto che le istituzioni abbiano attribuito alla scarsa redditività altri problemi dei produttori comunitari, come, in particolare, l'impossibilità di beneficiare di più ampie economie di scala (v. punto 83 del preambolo del regolamento impugnato). A suo avviso, questa esiguità delle economie di scala deriverebbe dalla circostanza che, a causa delle difficoltà tecniche da essi incontrate, i produttori comunitari avrebbero iniziato solo con molto ritardo la fabbricazione di piccole fotocopiatrici atte a competere con i prodotti giapponesi.

52. Ora, questo argomento non tiene conto del fatto che le fotocopiatrici di maggiori dimensioni fanno anch'esse parte del « prodotto simile », quale definito nell'ambito del presente procedimento, e che le importazioni di piccole fotocopiatrici giapponesi a prezzi di dumping hanno quindi potuto arrecare pregiudizio all'industria comunitaria che produce fotocopiatrici più grandi.

53. Inoltre, è pacifico che nella Comunità esisteva, dalla fine degli anni " 60 e per tutto il periodo degli anni " 70, durante il quale gli esportatori giapponesi cominciavano a lanciare sul mercato varie piccole fotocopiatrici, una produzione di macchine per bassi volumi, in particolare il modello 660 della Rank Xerox, appartenente alla categoria 1.

54. Quanto all'affermazione della Ricoh secondo cui i produttori comunitari avrebbero sviluppato solo tardivamente nuovi modelli per bassi volumi, capaci di sostenere la concorrenza di quelli giapponesi, il Consiglio ha dedicato a tale questione i punti 85 e 86 del preambolo del regolamento impugnato. Esso ha rilevato in particolare che, mentre i problemi interni e tecnici incontrati dalla Rank Xerox nello sviluppo di un nuovo modello hanno potuto giustamente essere considerati una delle principali cause delle difficoltà cui l'impresa ha dovuto far fronte in passato, lo stesso non vale per il periodo successivo al 1982/1983, dopo il superamento di dette difficoltà e dopo il lancio del nuovo modello sul mercato. Poiché la Ricoh si è limitata a far valere le passate difficoltà, ma non ha fornito alcun elemento tale da far apparire errata la valutazione datane dal Consiglio, si può ritenere giustificato il rifiuto, da parte di quest'ultimo, di vedere in esse una causa del pregiudizio.

55. Infine, per quanto riguarda la Océ e la Olivetti, benché sia vero che queste imprese hanno fatto ampiamente ricorso alle importazioni OEM provenienti dal Giappone, è anche vero, come ha rilevato la Corte nel punto 47 della sentenza 14 marzo 1990, Gestetner Holdings/Consiglio e Commissione, sopra menzionata, ch'esse lo hanno fatto soltanto dopo che i loro tentativi per mettere in commercio fotocopiatrici per bassi volumi di loro produzione erano falliti in conseguenza dei bassi prezzi di mercato imposti dalle importazioni giapponesi.

56. Dal complesso delle precedenti considerazioni deriva che nessuno dei mezzi e argomenti basati su pretesi errori nella determinazione del pregiudizio può essere accolto.

C — Sull'interesse della Comunità

57. Ricordo che, ai sensi dell'art. 12, n. 1, del regolamento di base, possono essere istituiti dazi antidumping soltanto, fra l'altro,

« quando dalla constatazione definitiva dei fatti risulta (che) gli interessi della Comunità esigono un'azione comunitaria (...) ».

58. La Ricoh sostiene che la valutazione dell'interesse della Comunità è stata falsata dalle istituzioni, in primo luogo perché queste non hanno incluso nell'« industria comunitaria » talune imprese che dipendevano dalle importazioni dal Giappone e ne traevano profitto e, in secondo luogo, perché esse non hanno tenuto conto del carattere limitato della produzione comunitaria nel settore delle piccole fotocopiatrici. Ora, abbiamo visto che le istituzioni erano legittimate ad includere la Rank Xerox, la Océ e l'Olivetti nell'« industria comunitaria » ed a considerare tutte le fotocopiatrici, e non soltanto le « piccole », come « prodotti simili »; la suddetta tesi della Ricoh non può, quindi, essere accolta.

59. D'altra parte, la Ricoh non ha provato che, attribuendo maggior peso agli interessi dei produttori comunitari che non a quelli degli importatori OEM, come la Gestetner e l'Agfa-Gevaert (v. punto 93 del preambolo del regolamento impugnato) o ritenendo che i vantaggi derivanti, per l'industria interessata, dall'istituzione di dazi antidumping appaiono nettamente superiori a tutte le eventuali conseguenze negative di tale decisione, in particolare sui prezzi che dovranno essere pagati dai consumatori (v. punto 99 del preambolo), il Consiglio abbia commesso un errore manifesto nell'esercitare l'ampio potere discrezionale di cui dispone quando deve valutare gli interessi della Comunità.

60. Anche gli argomenti basati sull'inesatta valutazione degli interessi della Comunità devono pertanto essere disattesi.

D — Sul calcolo del dazio antidumping

61. Secondo la Ricoh, la fissazione del dazio antidumping al livello del 20% sarebbe in contrasto con l'art. 13, n. 3, del regolamento di base, a norma del quale l'importo dei dazi antidumping non può superare il livello necessario per eliminare il pregiudizio. Nessuno degli argomenti da essa dedotti a sostegno di questo mezzo mi sembra, tuttavia, poter essere accolto.

62. La Ricoh sostiene anzitutto che il margine del 12%, considerato necessario dalle istituzioni per garantire un equo rendimento della vendita di fotocopiatrici, è troppo elevato, in quanto le macchine di piccole dimensioni sono sempre vendute con un margine di profitto inferiore a quello di ogni altra attività relativa alle fotocopiatrici.

63. Ora, nel regolamento impugnato, il Consiglio aveva già preso posizione in proposito confermando il punto di vista della Commissione secondo cui

« non sussistono i motivi per i quali, come

gli esportatori sembrano affermare, si debbano ottenere profitti unicamente sulle vendite di materiali di consumo e forniture » (v. punto 105, in fine, del preambolo del regolamento impugnato).

« questa cifra dev'essere interpretata come comprendente i profitti più elevati generalmente realizzati sulle vendite di materiali di consumo e forniture e pertanto non poteva essere applicata alle sole macchine » (punto 104 del preambolo del regolamento impugnato).

Il Consiglio aveva spiegato in precedenza che il tasso di utile del 12% era stato scelto

64. Stando così le cose, la Ricoh non avrebbe dovuto limitarsi a ribadire genericamente il suo punto di vista, ma avrebbe invece dovuto dimostrare perché l'impostazione scelta dalle istituzioni fosse inesatta o iniqua.

« affinché i produttori comunitari, considerati complessivamente, fossero in grado di:

— salvaguardare la loro futura posizione sul mercato, destinando risorse sufficienti alle spese per ricerca e sviluppo, nonché alle attività promozionali;

— ottenere un profitto proporzionato al rischio assunto per lo sviluppo di nuovi prodotti, con un rendimento adeguato per gli azionisti » (punto 103, primo capoverso, del preambolo).

65. Inoltre, la Ricoh, che ha limitato la sua argomentazione alle piccole fotocopiatrici, non ha indicato di quanto il tasso di rendimento per queste macchine dovrebbe essere inferiore al 12%, né, a fortiori, quale incidenza un siffatto tasso di rendimento meno elevato relativo alle piccole fotocopiatrici avrebbe avuto sull'importo del dazio antidumping che è stato istituito, tenuto conto del metodo di calcolo descritto al punto 107 del preambolo del regolamento impugnato, che, come ho constatato nelle conclusioni da me presentate nelle cause Nashua (C-133/87 e 150/87), era un metodo globale

Per le istituzioni si trattava, perciò, di garantire ai produttori comunitari un rendimento sufficiente per incoraggiarli ad investire nella messa a punto e nella produzione di fotocopiatrici, cosicché esse hanno potuto logicamente trascurare gli eventuali ricavi da realizzare grazie alla successiva vendita di materiali di consumo o, più in generale, ad altre attività nel settore della fotocopia. Si deve comunque notare che le istituzioni hanno opposto questa stessa logica alle reclamanti, rifiutando loro un rendimento del 18% in quanto

« basato sul pregiudizio complessivo causato da una quota rappresentativa (...) di tutte le esportazioni verso la Comunità effettuate a prezzi di dumping dalle società giapponesi, e non sul pregiudizio causato da ciascun esportatore individualmente » (punto 103 delle conclusioni; v. anche il preambolo, punto 112, terzo capoverso, del suddetto regolamento).

66. Il secondo argomento della Ricoh, e cioè che il dazio antidumping sarebbe stato calcolato in base all'aumento di prezzo ritenuto necessario per eliminare una sottoquotazione che, in realtà, non sarebbe esistita,

viene a cadere, già sul piano logico, con la premessa sulla quale è basato. In effetti, abbiamo già visto che si era avuta discriminazione dei prezzi da parte degli esportatori giapponesi, anche se questa si era manifestata frequentemente come

« ricorso alla pratica di vendere modelli più complessi a prezzi analoghi o inferiori a quelli di modelli più semplici venduti dai produttori comunitari » (punto 49 del preambolo del regolamento impugnato).

Inoltre, come ho pure segnalato in precedenza, date le difficoltà relative alla quantificazione di questa particolare forma di sottoquotazione, nessun elemento che ne tenesse conto è stato incluso nel calcolo del dazio antidumping (v., in proposito, punto 110 del preambolo del regolamento impugnato).

67. Non può essere accolto neppure il terzo argomento della Ricoh, che si basa sul carattere assertivamente « incomprensibile » della « dettagliata » descrizione del metodo seguito per il calcolo dell'aliquota del dazio, contenuta nel punto 107 del preambolo del regolamento impugnato. Anzitutto, il suddetto argomento è troppo vago e la Ricoh non ha nemmeno risposto all'espressa richiesta del Consiglio, formulata alla fine del controricorso, di precisare che cosa essa consideri « incomprensibile ». In questo contesto si deve rilevare altresì che la Ricoh non aveva fatto valere il carattere « incomprensibile » del metodo di calcolo in questione quando questo le era stato reso noto, ai fini di eventuali osservazioni, prima dell'adozione del regolamento impugnato. Inoltre, nel punto 107 del preambolo, sub da i) a vii), vengono descritte « dettagliatamente », a dire della stessa Ricoh, tutte le fasi del calcolo effettuato dalle istituzioni. Dato che, in via di principio, l'atto impugnato ha carattere normativo, e tenuto conto dell'impossibilità di far figurare tutti i particolari di un'inchiesta antidumping nella motivazione di un regolamento [13], ritengo che non fosse necessario indicare anche la formula aritmetica e i conteggi che hanno permesso di stabilire al 20% l'aliquota del dazio antidumping. D'altra parte, ciò sarebbe stato precluso anche dal carattere riservato di certe cifre.

Conclusione

Poiché, a mio avviso, nessuno dei mezzi dedotti dalla ricorrente è fondato, propongo alla Corte di respingere totalmente il ricorso e di porre le spese, comprese quelle delle parti intervenienti, a carico della Ricoh.

13 — V., in tal senso, sentenza 5 ottobre 1988, Canon/Consiglio, loc. cit., punto 46 della motivazione.