ignoti al produttore di cui trattasi sono spesso necessari nel sistema del regolamento n. 2176/84 e il grado d'imprevedibilità che ne deriva dev'essere accettato.

2. Nel contesto del procedimento per determinare dei dazi antidumping, le istituzioni comunitarie non agiscono in modo errato effettuando, per stabilire il margine di dumping, il confronto fra i prezzi all'esportazione del produttore di cui trattasi, fissati nello stadio « franco stabilimento », e il valore normale calcolato nello stadio « vendita da parte dell'esclusivista », qualora, data la particolare organizzazione commerciale adottata dai produttori del paese esportatore e consistente nell'affidare ad un distributore esclusivo dei compiti normalmente svolti dall'ufficio vendite, solo il prezzo praticato da detto distributore possa essere considerato come valore normale del prodotto.

Il fatto che il distributore esclusivo non venda i prodotti che costituiscono oggetto del dumping è irrilevante, dato che il valore normale di questi prodotti dev'essere costruito come se fossero venduti sul mercato interno.

RELAZIONE D'UDIENZA
presentata nella causa 301/85 *

Indice

Pag.

I — Gli antefatti e il procedimento 5815

II — Le conclusioni delle parti 5816

III — I mezzi e gli argomenti delle parti 5817

A — Mezzi ed argomenti specifici della presente causa 5817

Primo mezzo: margine di profitto eccessivamente elevato incluso nel valore normale 5817

Secondo mezzo: illegittima inclusione di taluni costi e utili di distribuzione nel valore normale 5821

Terzo mezzo: deduzione del prezzo all'esportazione dal valore del credito alla vendita concesso dall'affiliata comunitaria della ricorrente 5825

Quarto mezzo: discriminazione della ricorrente rispetto alla società Nakajima 5826

Quinto mezzo: riscossione del dazio antidumping provvisorio al tasso del 21,1% 5828

B — Argomenti svolti nelle osservazioni comuni presentate dalle ricorrenti nella causa 250/85, nelle cause 260/85 e 106/86 (cause riunite), 273/85 e 107/86 (cause riunite), 277 e 300/85 (cause riunite) e 301/85 ed in risposta a dette osservazioni 5829

* Lingua processuale: l'inglese.

1. Osservazioni comuni delle ricorrenti 5829

2. Risposta del Consiglio 5832

3. Osservazioni della Commissione 5836

IV — Le risposte delle parti alle domande della Corte 5840

I — Gli antefatti e il procedimento

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

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

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

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

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

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

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

La società Sharp Corporation (in prosieguo: la « Sharp »), alla quale il regolamento n. 1698/85 aveva imposto un dazio antidumping definitivo del 32%, presentava ricorso il 7 ottobre 1985 chiedendo che il regolamento fosse dichiarato invalido, almeno in quanto la riguardava direttamente.

Con ordinanza 11 novembre 1985, la Commissione delle Comunità europee è stata ammessa all'intervento, a sostegno della parte convenuta.

Con ordinanza 29 aprile 1986, il Committee of European Typewriter Manufactures (Cetma) è stato ammesso all'intervento, a sostegno della parte convenuta.

Su relazione del giudice relatore, sentito l'avvocato generale, la Corte ha deciso, conformemente all'art. 95, § 1, del regolamento di procedura, di attribuire la causa alla quinta sezione e di passare alla fase orale senza procedere ad istruttoria. Essa ha tuttavia chiesto alle parti di fornirle talune informazioni e di rispondere a talune domande entro il 10 aprile 1987.

II — Le conclusioni delle parti

La *Sharp* conclude che la Corte voglia:

1) annullare il regolamento del Consiglio n. 1698/85;

2) in subordine, annullare detto regolamento nella parte in cui concerne la ricorrente;

3) in ulteriore subordine, annullare detto regolamento

   a) in quanto istituisce un dazio antidumping definitivo del 32% sulle macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone e fabbricate o esportate dalla ricorrente, o

   b) in quanto intende imporre tale dazio finché le istituzioni non abbiano eventualmente adottato efficaci misure per por fine alla discriminazione creata dal regolamento contestato a danno della ricorrente ed a vantaggio della società Nakajima;

4) in ulteriore subordine, annullare detto regolamento in quanto dispone che gli importi garantiti come dazio provvisorio su dette macchine da scrivere elettroniche fabbricate dalla ricorrente ed esportate nella Comunità vengano riscossi in via definitiva,

   a) per intero, o

   b) nella misura in cui tali importi eccedono il dazio calcolato al 16,08%;

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

6) condannare la Commissione al rimborso delle spese sostenute dalla ricorrente per il suo intervento;

7) disporre qualsiasi altro provvedimento che la legge o l'equità richiedano nel contesto dell'attuale situazione.

Il *Consiglio* conclude che Corte voglia:

1) respingere il ricorso;

2) porre le spese a carico della ricorrente ».

La *Commissione delle Comunità europee* e il *Cetma* sostengono il Consiglio e chiedono che siano poste a carico della ricorrente anche le spese che essi hanno sostenuto come intervenienti.

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

A — *Mezzi ed argomenti specifici della presente causa*

Primo mezzo: margine di profitto eccessivamente elevato incluso nel valore normale

Poiché sul mercato interno il volume delle vendite era insufficiente, le istituzioni hanno costruito il valore normale dei prodotti della Sharp, conformemente all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii) del regolamento n. 2176/84, mediante addizione dei costi di produzione e di un equo margine di profitto, calcolato facendo riferimento all'utile ottenuto in Giappone dalle società Canon, Silver e Brother, le cui vendite sul mercato interno superavano il 5% delle esportazioni nella Comunità. L'utile meno elevato, quello della Canon, è stato assunto come « equo margine di profitto della Sharp ».

Con il *primo mezzo* la Sharp sostiene che questo margine è eccessivo e non rispondente alla realtà. Questo margine del 32,39% del fatturato, in altre parole del 47,91% dei costi, significherebbe — tenuto conto del volume d'affari della ricorrente — che in un periodo relativamente breve i profitti risulterebbero superiori al totale dell'attivo investito nell'impresa.

Inoltre, i costi e il rendimento degli esportatori le cui vendite sono state prese in considerazione per ottenere questo margine sono, per natura, di carattere estremamente riservato, sicché la ricorrente non ha mai avuto la possibilità di presentare osservazioni sul calcolo di detto margine di profitto.

La Sharp ritiene scorretto, in questa situazione, attribuirle automaticamente — come si è fatto — il margine di profitto calcolato per un altro esportatore (la società Canon) prendendo in considerazione due dei suoi modelli. Infatti, l'assegnare lo stesso margine di profitto a due esportatori uno dei quali non vende, o non vende a sufficienza, sul mercato interno equivale a calcolare questo margine attribuendo ad entrambi gli

1 — Poiché la Sharp ha inserito nella replica osservazioni presentate in comune con le ricorrenti nella causa 250/85, nelle cause 260/85 e 106/86 (cause riunite), 277 e 300/85 (cause riunite) e 301/85, è opportuno riassumere queste osservazioni sotto un titolo separato che contiene del pari le repliche del Consiglio su questi punti e le osservazioni presentate dalla Commissione in quanto queste ultime vertono su problemi trattati nelle osservazioni comuni. Tutti questi argomenti saranno esposti al punto III, lett. B, della presente relazione.

esportatori gli stessi costi di produzione. In questo caso sarebbe equo attribuire ad un esportatore i costi di un concorrente, se sono inferiori ai suoi, anche per il calcolo del valore normale costruito. Un criterio diverso condurrebbe infatti ad aumentare in modo artificiale il valore normale dei prodotti dell'impresa interessata e quindi il suo margine di dumping.

E pacifico che un'impresa con un margine di profitto pari al 61,27% dei costi (margine della Silver Seiko che sarebbe stato preso in considerazione se la Canon non avesse superato il limite del 5% sul mercato interno) deve avere una struttura dei costi molto diversa da quella di imprese con margini di profitto del 10% o anche del 47,91% (Canon). Lo stesso ragionamento vale per la società Canon e per la ricorrente. In teoria, la Sharp avrebbe potuto continuare ad operare sul mercato interno, se avesse ricavato lo stesso profitto, solo se i suoi costi fossero stati uguali o inferiori a quelli della Canon. Questa riflessione è d'altra parte puramente accademica. Il carattere utopistico di un margine del 47% è infatti posto in evidenza dalle rese di MSE della distributrice (Sharp Business K) alla Sharp, fenomeno che non si verificherebbe se il mercato fosse in grado di garantire margini di profitto di questa entità.

I costi di produzione di un'impresa diversa non possono essere presi in considerazione per il calcolo del valore normale costruito senza violare l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento n. 2176/84, che prescrive di fondarsi a questo scopo sui costi specifici dell'impresa interessata. Ne consegue che non se ne deve tener conto neppure per il calcolo del margine di profitto.

Pur riconoscendo che non è evidentemente compito suo suggerire alla Commissione quali valori dovessero essere assunti come profitto, la Sharp osserva che vi erano soluzioni alternative. Si sarebbe, ad esempio, potuto tener conto dell'utile ricavato dall'interessata sulla vendita in Giappone dei prodotti che hanno maggior analogia con le MSE o dell'utile delle società operanti nel settore dell'elettronica, oppure attenersi alla prassi esistente, con margini compresi tra il 5 e il 10%.

Secondo la Sharp, assumendo un margine di profitto pari al 32,39%, la Commissione non ha rispettato il principio della certezza del diritto. Poiché i dati su cui si fondava il calcolo della Commissione erano strettamente riservati, la Sharp non avrebbe mai potuto supporre, se avesse voluto fissare prezzi che la ponessero al riparo da un'accusa di dumping, che la Commissione avrebbe considerato come equo margine di profitto una percentuale così elevata. Di conseguenza, si deve ritenere che il metodo seguito nel regolamento impugnato crea un'incertezza giuridica totale negli esportatori.

A questo proposito, il Consiglio non può ribattere sostenendo che un fattore di incertezza è implicito nella stessa normativa antidumping: l'inevitabile presenza di una certa aleatorietà non autorizza le istituzioni a procedere a calcoli non realistici e non controllabili, cui mai si sarebbe immaginato che potessero ricorrere.

Nella replica la Sharp svolge taluni argomenti tratti da fatti che essa sostiene di aver appreso solo dopo la presentazione del ri-

corso. Essa osserva anzitutto che, attribuendole il margine di profitto realizzato dalla Canon sul mercato interno, la Commissione si è avvalsa di un dato già fissato con criterio erroneo, perché le spese pubblicitarie molto ingenti sostenute dalla Canon per le vendite di MSE sul mercato interno erano state prese in considerazione solo in misura molto limitata, corrispondente alla media delle spese pubblicitarie per tutti i prodotti Canon.

Margini di profitto inferiori avrebbero dovuto essere fissati anche per gli altri produttori che vendono quantitativi sufficienti di MSE sul mercato interno, cioè la Brother, la Silver Seiko e la Tokyo Juki (alla quale la Commissione avrebbe attribuito — erroneamente — perdite).

Infine la Sharp osserva che la Commissione ha applicato ad un produttore giapponese di MSE come la Nakajima un margine di profitto del 35,1% sui costi di produzione, mentre ha attribuito alla ricorrente un margine pari al 47,91% dei costi di produzione nonché delle spese attinenti alla distribuzione curata dalla società affiliata SBK. Ciò dimostra che il margine è eccessivo, anche se le spese di distribuzione dovessero includersi nel valore normale.

Il *Consiglio* ribatte che l'impiego di un particolare margine di profitto non implica che i costi di un altro esportatore siano attribuiti alla ricorrente, poiché ciascun singolo valore del margine di profitto può essere la risultante di una delle varie combinazioni possibili tra prezzi e costi. D'altra parte è inverosimile che i costi del produttore il cui margine di profitto è stato utilizzato fossero nettamente inferiori a quelli della ricorrente. I metodi proposti dalla ricorrente per fissare il margine di profitto o sono discriminatori, in quanto portano a prendere in considerazione, nel solo caso della ricorrente, utili ricavati con la vendita di prodotti diversi dalle MSE, oppure smentiscono lo stesso punto di vista della ricorrente, secondo il quale non le si dovrebbero applicare i margini di profitto ottenuti da altri esportatori.

L'impiego di un margine più esiguo per la ricorrente sarebbe inoltre stato discriminatorio per gli altri esportatori, le cui vendite sul mercato interno superavano il limite del 5%. La Sharp non può obiettare che, dato un margine del 32,39% sul mercato nazionale, avrebbe dovuto, per evitare il dumping, realizzare un margine analogo nella Comunità. Il fatto che nella Comunità si sia calcolato un margine più esiguo torna a vantaggio della ricorrente, poiché un margine inferiore sfocia in questo caso in un prezzo all'esportazione più alto da raffrontare con il valore normale. Differenze tra i margini realizzabili nella Comunità e quelli realizzabili in un paese esportatore a mercato fortemente protetto non hanno d'altro canto nulla di straordinario.

Quanto alla critica vertente sul fatto che il metodo prescelto della Commissione violi il principio della certezza del diritto, il Consiglio sottolinea anzitutto che il GATT e la normativa comunitaria autorizzano l'impiego di valori costruiti in base ad informazioni di cui gli interessati non sono necessariamente in possesso.

Inoltre questa normativa contempla pure casi nei quali un interessato non può calcolare in precedenza il margine di dumping: ad esempio è praticamente impossibile per

un esportatore di un paese che non ha un'economia di mercato predire quale paese terzo ad economia di mercato sarà ritenuto il più simile al suo ed assunto come base di comparazione.

Infine, l'argomento della Sharp va troppo lontano, in quanto non è escluso che i tre criteri contemplati dall'art. 2, n. 3, del regolamento n. 2176/84 — vale a dire il prezzo interno, il prezzo del paese terzo e il valore costruito — diano risultati leggermente diversi uno dall'altro. Orbene, l'impiego di ciascuno di questi criteri dipende dall'esistenza di circostanze che l'interessato non può prevedere e non si può pretendere che il principio della certezza del diritto si opponga all'impiego dell'uno o dell'altro di questi criteri se sussistono le condizioni stabilite ad hoc.

Ribattendo agli argomenti svolti dalla Sharp nella replica, il Consiglio osserva che la Commissione ha adoperato, per il calcolo delle spese pubblicitarie, le stesse cifre già impiegate per stabilire i costi nella costruzione del valore normale ed accettate dalla Canon durante l'inchiesta. Non sono stati constatati errori nemmeno per gli altri esportatori. Quanto alla Nakajima, che in realtà era una fabbrica senza reti di vendita, l'indole particolare di questa impresa impedisce di trasporre il suo margine di profitto ad altri esportatori.

Il Consiglio osserva poi che il numero di MSE rese dalla SBK è stato minimo e che, non essendo stati indicati i motivi della restituzione, non si può trarre da questo fatto alcuna conclusione.

Quanto all'inosservanza del principio della certezza del diritto, il Consiglio osserva che l'attribuzione del profitto di un'impresa ad un'altra impresa non stride con questo principio, come dimostra il fatto che gli esportatori di un paese che non ha economia di mercato si vedono sempre assegnare, in forza dell'art. 2, n. 5, i dati di un esportatore di un paese diverso.

Inoltre, pur se la Sharp non poteva sapere quale fosse il profitto realizzato dalla Canon in Giappone, avrebbe comunque potuto informarsi sui prezzi praticati dai concorrenti che vendevano in Giappone e tenerli presenti per fissare i suoi prezzi all'esportazione.

Il Cetma, interveniente a sostegno del Consiglio, osserva che, per valutare che cosa sia un equo margine di profitto, le istituzioni comunitarie dispongono — secondo la giurisprudenza della Corte — di un ampio potere discrezionale, giacché la stima di questo margine in Giappone riguarda una situazione economica complessa. Il margine di profitto usato, cioè quello della Canon, non è stato contestato dalla Canon stessa se non in termini molto generici.

Le varie opzioni proposte dalla Sharp non sono conformi al regolamento n. 2176/84, in quanto porterebbero a fissare l'equo margine di profitto in rapporto a fattori diversi dalle « vendite di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese d'origine ».

Non vi è una prassi comunitaria che consista nel fissare il margine di profitto tra il 5 e il 10% dei costi di produzione. Il Consiglio deve avvalersi del margine di profitto nor-

malmente realizzato sulla vendita di prodotti della stessa categoria generale nel paese d'origine, il che ha dato, nella fattispecie, i risultati contestati dalla Sharp.

E vero che, nella denuncia presentata alla Commissione, il Cetma aveva supposto un margine di profitto dell'8% circa, ma questa supposizione non è decisiva, poiché è noto che i margini realizzati su un mercato interno protetto e parzialmente ripartito tra i cartelli, come il mercato giapponese, possono essere molto alti. Gli ingenti profitti sul mercato interno possono agevolmente rientrare in una politica di dumping, in quanto consentono di compensare, almeno parzialmente, una politica di vendite a basso prezzo che serve a penetrare nei mercati esteri.

Secondo mezzo: illegittima inclusione di taluni costi e utili di distribuzione nel valore normale

Nel calcolo del valore normale costruito le istituzioni hanno tentato di collocare la Sharp, che non vende sul mercato interno, nella stessa situazione delle imprese che vendono su questo mercato tramite una società distributrice.

Con il *secondo mezzo*, la Sharp sostiene che il valore normale dei suoi prodotti non è stato costruito correttamente, in quanto non è stato calcolato in base al prezzo franco stabilimento, pur essendo poi stato erroneamente raffrontato al prezzo all'esportazione calcolato su questa base.

Il metodo seguito in questa procedura è incompatibile con le disposizioni del regolamento n. 2176/84, in quanto le istituzioni, pur asserendo di calcolare il valore normale franco stabilimento, in base ai costi della ricorrente aumentati di un margine di profitto, vi hanno in realtà incluso varie spese sostenute nella fase della vendita, della commercializzazione e della distribuzione delle merci dopo la loro uscita dallo stabilimento.

Questo procedimento è errato per le seguenti ragioni. Le istituzioni hanno fissato prezzi di vendita in base ai quali sono giunte, defalcando il margine di profitto e una parte soltanto dei costi di commercializzazione, di distribuzione e di vendita, a quello che esse considerano il valore normale. Ma, se si costruisce un valore normale franco stabilimento, non è affatto necessario fissare anzitutto un prezzo di vendita e chiedersi poi quali defalchi siano necessari per ottenere il prezzo franco stabilimento. In secondo luogo, anche assumendo prezzi interni come base per accertare il valore normale, non si avrebbe il diritto di trascurare le spese amministrative e le altre spese generali. Infatti, l'art. 2, n. 10, lett. c), del regolamento n. 2176/84 impedisce, forse, che si tenga conto delle spese amministrative e di altre spese generali nel raffronto tra il commercio interno e il commercio d'esportazione allorché si procede ad adeguamenti onde ricondurre il prezzo all'esportazione e il valore normale ad una base comparabile, ma non prescrive di non defalcare le spese generali e amministrative per ricavare il valore normale. Se si ammettesse questo vincolo, il raffronto tra prezzo all'esportazione e valore normale non potrebbe operarsi nello stesso stadio commerciale e sarebbe inevitabilmente iniquo. Infine, la Commissione ha ricompreso erroneamente nelle spese amministrative e generali spese direttamente connesse alla vendita dei prodotti come quelle relative ai carburanti, alle co-

municazioni e al materiale dei punti di vendita. Inoltre, il margine di profitto si è applicato non solo alle spese effettive fino al momento dell'uscita dallo stabilimento, ma al complesso dei costi summenzionati.

Alle ragioni fornite dalle istituzioni, cioè che questo procedimento si giustificava con il fatto che « la composizione delle categorie di clienti è simile per le vendite interne e per le vendite all'esportazione » e « di conseguenza non si poteva concedere alcun adeguamento », basta ribattere che, dal momento che le vendite della SBK sul mercato interno sono del tutto trascurabili, non esistono categorie di clienti simili per le vendite sul mercato interno.

La mancata deduzione del margine di profitto del distributore giapponese, mentre il margine del distributore comunitario è interamente defalcato, « crea » il dumping. Inoltre, provoca una discriminazione a favore dei produttori che non hanno distributori affiliati, il cui valore normale risulta necessariamente molto meno alto. L'esempio della Nakajima è eloquente sotto questo profilo.

Nella replica, la Sharp contesta, in modo specifico, i punti di vista del Consiglio e della Commissione. Una parte del suo ragionamento è esposta nelle osservazioni comuni, che saranno riassunte qui appresso. Nella parte specifica della replica, la Sharp approfondisce ancora alcuni punti.

La Sharp ritiene che l'assunto del Consiglio, secondo il quale non sono ammessi defalchi per spese generali, anche se queste si ricollegano senza ombra di dubbio alle vendite interne, non sia sostenibile, poiché è in chiaro contrasto con il principio di un raffronto equo. La stessa Commissione ammette infatti che queste spese vanno defalcate se possono essere comprovate in base a criteri chiari ed obiettivi e se non sono trascurabili. Le istituzioni hanno quindi commesso un errore: a) sostenendo che erano deducibili solo le spese direttamente connesse alle vendite; b) rifiutando di considerare come tali spese non legate a vendite particolari; c) rifiutando di defalcare le spese sostenute dal distributore sul mercato interno. Sotto quest'ultimo aspetto, la Sharp precisa che non si lamenta dell'inclusione nel valore normale delle proprie spese generali ed amministrative, che non riguardavano solo le vendite sul mercato interno, ma contesta la mancata deduzione delle spese dei distributori affiliati che non siano direttamente connesse ad una vendita specifica. Le spese generali di un'organizzazione che si occupa solo delle vendite sul mercato interno sono collegate alle vendite interne, anche se questa organizzazione non è giuridicamente distinta dal produttore.

Quanto alle osservazioni della Commissione, la Sharp contesta l'idea che il valore normale debba includere anche delle spese generali ed un margine di profitto che possono essere attribuiti senza esitare al mercato interno. La Commissione riconosce infatti che anche se, in linea di massima, si possono solo defalcare le spese direttamente vincolate ad una vendita particolare, si può operare una deduzione: a) se le spese generali imputabili solo alle vendite nazionali possono essere fissate in base a criteri chiari ed oggettivi; b) se non sono trascurabili. Quanto al punto a), che altro sarebbe ancora necessario provare oltre il fatto che talune spese riguardano solo il mercato interno? Quanto al punto b), anche una piccola differenza, ad esempio l'1%, che si ripercuota sul margine di dumping e sul dazio antidumping definitivo, porterebbe, nel pe-

riodo durante cui è normalmente prevista l'applicazione del dazio, a somme molto ingenti (ad esempio 500 000 ecu su 10 milioni di ecu).

Il *Consiglio* enuncia anzitutto le « regole » alle quali si ispirano le istituzioni per determinare il valore normale: non si deve in linea di principio effettuare alcuna detrazione per le spese generali ed amministrative (regola n. 1); le spese di un distributore affiliato sul mercato interno devono essere trattate alla stessa stregua delle spese di un servizio di vendita della società produttrice (regola n. 2); il valore normale costruito deve esser calcolato su una base che si avvicini al massimo ad un valore normale fondato su un prezzo interno (regola n. 3).

Il Consiglio esamina poi gli argomenti della Sharp. Riconosce che il valore costruito del produttore comprende il profitto del venditore e le sue spese di vendita, spese amministrative e spese generali, non direttamente collegate alle vendite in questione, il che è perfettamente conforme alla disciplina comunitaria.

Il Consiglio sostiene poi che, contrariamente agli assunti della Sharp, deve esservi un parallelismo tra la costruzione del valore normale e l'accertamento di questo valore sulla base dei prezzi interni. Se così non fosse, i due calcoli sfocerebbero inevitabilmente in risultati diversi, il che non può esser giusto. Il prezzo costruito costituisce d'altro canto evidentemente una soluzione sussidiaria rispetto alla presa in considerazione dei prezzi interni. Inoltre, l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), dispone che il valore normale costruito deve includere un importo ragionevole per le spese di vendita, spese evidentemente sostenute quando i prodotti sono già usciti dallo stabilimento.

L'argomento della ricorrente non risulta in realtà chiaro. Se deve intendersi nel senso che secondo la Sharp i due metodi di calcolo possono legittimamente condurre a risultati diversi, si deve osservare che questa soluzione consentirebbe agli esportatori di arguire che bisogna sempre applicare il prezzo costruito, mentre dalle norme emerge chiaramente la preferenza del legislatore per l'impiego del prezzo interno.

Non è vero che le spese amministrative e generali, incluse nel valore normale fondato sui prezzi interni, non sono incluse nel valore normale costruito. In realtà talune spese generali vanno sempre incluse in un valore normale fondato sul prezzo costruito.

Il termine « differenze », di cui all'art. 2, n. 10, lett. c), significa che, anche se le spese generali del produttore connesse all'esportazione non sono uguali alle spese connesse alle vendite interne, non si devono apportare correzioni, né in un senso né nell'altro, indipendentemente dalle differenze esistenti. Questo termine può tuttavia anche significare che, seppure la maggior parte delle spese generali di un produttore riguardino l'esportazione, la differenza non viene dedotta dal prezzo di vendita nella Comunità onde giungere al prezzo all'esportazione. In altri termini, le autorità comunitarie non hanno bisogno di esaminare le questioni inerenti alla suddivisione delle spese generali, questioni che, per natura, sono oltremodo difficili, controverse e soggettive.

L'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), garantisce tuttavia, mediante la presa in considerazione di un certo importo delle spese generali, che gli stessi princìpi vengano applicati sia al va-

lore normale fondato sulle vendite interne sia al valore costruito.

Il Consiglio esamina poi l'argomento della Sharp secondo il quale il raffronto era sleale e non si effettuava nello stesso stadio commerciale, in quanto le spese amministrative e generali della sua affiliata in Giappone non erano state dedotte per calcolare il valore normale contrariamente a quanto è stato fatto per le spese della sua affiliata comunitaria. Esso non accetta questo argomento sottolineando che la differenza di trattamento scaturisce dal regolamento n. 2176/84 e risponde alla necessità di trattare i sistemi di distribuzione nello stesso modo, indipendentemente dalla loro forma giuridica.

Il Consiglio osserva ancora che, secondo l'art. 2, n. 10, si operano normalmente adeguamenti per spese direttamente connesse alle vendite, dopo aver calcolato nel contempo il valore normale e il prezzo all'esportazione. La Sharp non può quindi sostenere che il margine di profitto contemplato all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), non va applicato a tutti i « costi di produzione » come sono definiti in detto articolo.

Nella controreplica, il Consiglio osserva che, anche se potesse esser dimostrato, senza incertezze, che un'organizzazione di vendita è « di fatto » distinta da una società di fabbricazione, come sostiene la ricorrente per la propria rete di vendita, sarebbe comunque estremamente difficile separare le spese generali legate alle sue attività da quelle della sede principale.

Vi possono essere situazioni nelle quali le attività di una siffatta organizzazione sono distinte molto nettamente, ma si tratta allora di organizzazioni che svolgono funzioni diverse da quelle di un servizio di vendita tradizionale o funzioni addizionali. Ma per la Sharp ciò non si verifica.

Il *Cetma* condivide appieno il modo di vedere del Consiglio e della Commissione secondo il quale il calcolo del valore normale e quello del prezzo all'esportazione sono due operazioni distinte disciplinate da norme giuridiche distinte fondate su metodi diversi. Checché ne dica la ricorrente, non si tratta di un elemento nuovo della disciplina comunitaria antidumping, bensì di una norma vigente da tempo e che si applica da oltre dieci anni senza mai esser stata impugnata dinanzi alla Corte.

Secondo il Cetma, la determinazione del valore normale, anche per quanto riguarda l'esame del rapporto tra società di produzione e società di vendita in Giappone, implica la valutazione di una situazione economica complessa, il che ha richiesto l'attribuzione alle istituzioni di un ampio potere discrezionale. La ricorrente non ha dimostrato che le istituzioni abbiano commesso un errore palese o un eccesso di potere oppure abbiano manifestamente travalicato i limiti del loro potere discrezionale.

Le società di produzione e i loro servizi di vendita in Giappone sono assimilati, in linea di massima, ad un'entità economica unica, onde garantire una tutela efficace contro il dumping. In caso contrario, basterebbe un'abile impostazione della struttura giuridica dell'impresa per eludere le norme antidumping.

Il Cetma sostiene che — a quanto gli risulta — il dumping è tradizionalmente praticato

da vari gruppi di imprese giapponesi sotto l'egida delle loro associazioni professionali e del ministero per il commercio internazionale e l'industria (MITI). Proprio per minimizzare le accuse di dumping i produttori di MSE hanno costituito società di distribuzione assertivamente indipendenti nel loro mercato interno. Essi contano in tal modo di far passare per valori normali i loro prezzi di cessione in seno al gruppo sul mercato interno. Qualora occorra invece costruire il valore normale, questo artificio dovrebbe condurre a calcolare il valore normale delle società di produzione escludendone tutte le spese di vendita, amministrative e generali sostenute dalle società di distribuzione.

Un altro punto presenta grande importanza per il Cetma. Se si intende garantire la possibilità di applicare le norme antidumping ed evitare che la struttura giuridica di un'impresa giapponese permetta di eludere la determinazione dei margini di dumping, esso ritiene infatti necessario attenersi ai seguenti criteri:

— le spese di vendita, amministrative e generali di una società di vendita devono sempre essere incluse nel valore normale,

— i prezzi praticati tra una società madre ed una società controllata non devono essere assimilati a prezzi praticati nel corso di normali operazioni commerciali.

Questi princìpi possono anche applicarsi qualora il prodotto non sia venduto da una società di vendita sul mercato interno. Infatti ciò è chiaramente contemplato dall'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento n. 2176/84. Se non vi fosse una disposizione di questo genere, i fabbricanti giapponesi che non vendono sul mercato interno un prodotto oggetto di dumping sui mercati esterni risulterebbero avvantaggiati nella costruzione del valore normale.

Terzo mezzo: deduzione del prezzo all'esportazione dal valore del credito alla vendita concesso dall'affiliata comunitaria della ricorrente

Con il *terzo mezzo*, la *Sharp* sostiene che il calcolo del prezzo all'esportazione è falsato dal fatto che la Commissione ha defalcato dal prezzo di rivendita della Sharp Electronics (Europa) GmbH (in prosieguo: « SEEG »), affiliata tedesca della ricorrente, non già le spese sostenute dalla SEEG per concedere crediti per la rivendita sul prezzo da versare in DM a clienti residenti in altri Stati membri, bensì le spese sostenute dai suoi clienti per ottenere un credito nella loro moneta rispettiva. Orbene, i tassi d'interesse allora presi in considerazione dalla Commissione erano molto più alti negli altri Stati membri che in Germania.

Il metodo impiegato dalla Commissione è errato, in primo luogo in quanto, conformemente all'art. 2, n. 8, lett. b), del regolamento n. 2176/84, avrebbe dovuto calcolare il prezzo all'esportazione in base ai costi della SEEG, cioè tenendo conto delle spese che quest'ultima avrebbe dovuto affrontare per ottenere un credito in DM.

In secondo luogo, nella denegata ipotesi che la Commissione avesse avuto il diritto di

comportarsi come si è comportata, vale a dire basarsi sul valore che detto credito presentava per i clienti, questo valore di un credito in DM non poteva essere superiore all'entità dell'onere che avrebbe dovuto affrontare il cliente per contrarre un prestito in DM.

La Sharp ritiene che il costo di un prestito in DM e il valore di un credito in DM restino identici, indipendentemente dal paese in cui è stabilito il mutuatario o colui che fruisce del credito. Emerge dalla documentazione probatoria allegata al fascicolo processuale che al momento del procedimento amministrativo il costo di un mutuo in DM era sempre uguale, sia che il mutuatario fosse olandese sia che fosse italiano.

Il *Consiglio* osserva, nel controricorso, che il credito alla rivendita costituisce al tempo stesso una diminuzione del prezzo effettivo applicato all'acquirente e una spesa per il venditore. L'entità, rispettivamente, di questo vantaggio e di questa spesa dipende dagli interessi, variabili in funzione del loro tasso e del termine di rimborso, che l'acquirente risparmia e che il venditore paga.

Nella controreplica, il Consiglio precisa che la questione cruciale è in realtà quella del valore del credito concesso all'acquirente, dato che, secondo l'art. 2, n. 8, lett. b), è necessario calcolare il prezzo all'esportazione fondandosi sul prezzo pagato dal primo acquirente indipendente. Nell'ipotesi di credito alla rivendita, questo prezzo dovrebbe calcolarsi tenendo conto degli interessi che l'acquirente avrebbe dovuto pagare se avesse dovuto procurarsi la stessa somma per altre vie. E normale che le altre fonti di credito per un acquirente si trovino nel paese in cui questi è stabilito. D'altro canto, le normative che disciplinano il cambio potrebbero vietare di procurarsi moneta straniera per effettuare poi un pagamento nella stessa moneta. Poiché nulla sta a dimostrare che i clienti della Sharp non hanno seguito una pratica normale, si è a buon diritto tenuto conto del tasso d'interesse praticato negli Stati membri ove essi erano stabiliti.

Quarto mezzo: discriminazione della ricorrente rispetto alla società Nakajima

Con il *quarto mezzo*, la Sharp sostiene che l'istituzione di un dazio antidumping definitivo è nulla perché viziata da discriminazione.

Essa osserva che, nell'inchiesta che si è conclusa con l'imposizione di dazi antidumping provvisori, la Commissione aveva provvisoriamente accertato per gli esportatori il cui valore normale era stato costruito, e tra i quali vi era anche la Nakajima, un margine di profitto pari al 10% dei costi. In base a questo dato, la Commissione è giunta a constatare per la Nakajima un margine di dumping molto ridotto, che non giustificava l'adozione di provvedimenti antidumping. Tuttavia, dopo un certo tempo, la Commissione ha rettificato i suoi calcoli del valore costruito ed ha attribuito agli esportatori un margine di profitto del 47,91% rispetto ai costi. Indubbiamente è stato riaperto il procedimento nei confronti della Nakajima, alla quale è stato imposto un dazio antidumping provvisorio del 28%, ma questo dazio non ha avuto effetto retroattivo.

La Sharp ritiene che vi sia discriminazione nel fatto che le autorità comunitarie hanno deciso di istituire dazi antidumping definitivi nei confronti della ricorrente e di altri esportatori senza istituire nel contempo —

mentre avevano agio di farlo, riaprendo il procedimento nei confronti della Nakajima nel momento stesso in cui la Commissione ha modificato il suo metodo di calcolo del margine di profitto — quanto meno un dazio provvisorio nei confronti della Nakajima, fondato sullo stesso nuovo metodo di calcolo del margine di profitto che è stato impiegato per calcolare il dazio definitivo imposto alla ricorrente.

La discriminazione lamentata dalla Sharp è stata acuita dalla decisione della Commissione 12 febbraio 1986 di chiudere definitivamente il procedimento nei confronti della Nakajima. Orbene, il margine di dumping dell'1,48% fissato nei confronti della Nakajima da questa decisione scaturisce semplicemente dal fatto che è stato impiegato un margine di profitto diverso e che il periodo di riferimento di cui s'è tenuto conto non è lo stesso già preso in considerazione tanto per imporre il dazio antidumping definitivo alla ricorrente quanto per imporre il dazio provvisorio alla Nakajima. Il fatto di applicare ai vari esportatori criteri diversi è manifestamente discriminatorio. Il periodo di riferimento scelto per la Nakajima è d'altra parte successivo alla comunicazione dell'apertura del procedimento antidumping, cosa che però non è conforme alla prassi delle istituzioni, la quale mira ad evitare manovre sui prezzi dopo l'apertura del procedimento.

Il *Consiglio* sottolinea che le istituzioni non avevano alcun obbligo di sospendere l'imposizione dei dazi nei confronti della ricorrente fino alla chiusura del procedimento riaperto nei confronti della Nakajima. Infatti, se così fosse, i provvedimenti antidumping potrebbero essere procrastinati sine die ogniqualvolta, nello svolgimento di una procedura nei confronti di un esportatore, emergono elementi di prova di un dumping praticato da un altro esportatore.

Il Consiglio osserva poi che il margine di dumping del 28,8% attribuito alla Nakajima dal regolamento della Commissione 7 ottobre 1985, n. 2812/85 (GU L 266, pag. 5), era stato applicato a questa società in via provvisoria e prima che le particolari circostanze dell'attività della Nakajima venissero prese in considerazione. Queste circostanze fanno inoltre sì che la necessità di avvalersi dello stesso periodo di riferimento usato per le altre imprese era molto inferiore di quanto non lo sarebbe stata altrimenti. Il ricorso ad un diverso periodo di riferimento è d'altronde stato imposto dal fatto che conclusioni fondate su un periodo che terminava quasi due anni prima della decisione non sarebbero state soddisfacenti. In qualsiasi istruttoria di lunga durata, la necessità di rifarsi ad un periodo di riferimento abbastanza recente è infatti fondamentale. Comunque sia, anche se si fosse utilizzato il periodo di riferimento preso in considerazione per gli altri esportatori, l'applicazione dei princìpi impiegati per la determinazione definitiva avrebbe messo in evidenza per la Nakajima un margine di dumping trascurabile.

Il *Cetma*, che condivide gli argomenti del Consiglio, vuol precisare due punti. Anzitutto intende precisare con chiarezza che è inesatto sostenere che l'industria comunitaria ha tratto vantaggio dall'esonero dei dazi riguardanti la Nakajima. Solo l'Olympia ha acquistato MSE dalla Nakajima e i rapporti commerciali tra le due imprese sono cessati dopo l'istituzione del dazio antidumping. D'altro canto, la denuncia presentata dal Cetma riguardava anche la Nakajima. In secondo luogo, il Cetma sottolinea che l'obiettivo più importante di un regolamento antidumping non è quello di ripristinare una concorrenza leale tra esportatori, bensì di ovviare al pregiudizio arrecato dal dumping. Così stando le cose, anche se

per ipotesi risultasse che vi è stata discriminazione a favore della Nakajima, ciò non potrebbe mai implicare la nullità del dazio antidumping istituito per colpire le esportazioni della Sharp.

Il *Consiglio* non contesta l'esistenza dell'errore in questione, ma sottolinea che, dal momento che le conclusioni definitive in materia di dumping sfociavano, nei confronti della ricorrente, nell'imposizione di un dazio più alto del dazio provvisorio, non era giustificato che le autorità comunitarie riscuotessero meno del dazio provvisorio che a sua volta era stato ritenuto troppo esiguo.

Quinto mezzo: riscossione del dazio antidumping provvisorio al tasso del 21,1%

Con il *quinto mezzo*, la Sharp sostiene che l'art. 2 del regolamento n. 1698/85 contempla erroneamente la percezione del dazio provvisorio al tasso del 21,1%, mentre la Commissione stessa ha ammesso che questa aliquota si fondava su un margine di dumping provvisorio inficiato da un errore aritmetico, corretto il quale il margine provvisorio di dumping attribuito alla ricorrente avrebbe dovuto scendere al 16,08%. Orbene, allorché vi è un errore riconosciuto e la Commissione si è impegnata a rettificarlo, nulla nel diritto comunitario obbliga il Consiglio a percepire l'intero importo dei dazi provvisori, anche se questa correzione non viene poi apportata. Il fatto che i dazi definitivi siano risultati più alti dei dazi provvisori non autorizza il Consiglio a non tener conto di un errore aritmetico nel calcolo di questi ultimi.

La Commissione ha in realtà dichiarato alla ricorrente di non aver intenzione di modificare il dazio provvisorio, dato che l'errore in questione era compensato da altri errori di calcolo, emersi in seguito, la cui correzione avrebbe svantaggiato la Sharp. Quanto all'impegno di tener conto di questo errore nella fase definitiva, ciò è stato fatto, ma la correzione dell'errore non ha impedito di constatare, al momento della fissazione finale, un margine di dumping nettamente superiore a quello che era stato registrato in precedenza. D'altro canto, nulla impedisce ad un esportatore di contestare la riscossione definitiva del dazio provvisorio, senza bisogno di esperire preventivamente un ricorso avverso il regolamento che ha istituito detto dazio provvisorio.

Secondo la Sharp, non si può sostenere che, di fronte ad un impegno della Commissione di correggere l'errore nella fase definitiva, la ricorrente avrebbe comunque dovuto intentare un'azione per far constatare detto errore. Questa soluzione non è conforme al principio di una buona amministrazione. L'impegno della Commissione ha per di più ispirato una legittima aspettativa, della quale il Consiglio non ha tenuto conto.

Il *Cetma* sostiene che risulta dalle disposizioni del regolamento n. 2176/84 che il Consiglio ha sempre il diritto di riscuotere il dazio antidumping provvisorio, quanto meno entro i limiti del dazio antidumping definitivo istituito al termine della procedura, se l'importo di quest'ultimo pareggia o supera l'importo del dazio provvisorio. Siffatta conclusione è altresì imposta dalla necessità di evitare, nei limiti del possibile, un nuovo pregiudizio e di tutelare così l'industria europea interessata.

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

1. *Osservazioni comuni delle ricorrenti*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Le perdite attribuite alla Tokyo Juki scaturiscono dal fatto che la Commissione non ha tenuto conto della situazione contabile cer-

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

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

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

2. *Risposta del Consiglio alle osservazioni comuni*

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

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

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

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

sono in contraddizione. Orbene, ciò è contrario a due principi basilari in materia d'interpretazione secondo i quali:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. *Osservazioni della Commissione*[2]

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

2 — Si riassumono qui le osservazioni della Commissione in quanto si riferiscono ai mezzi ed agli argomenti svolti nelle osservazioni comuni. La parte relativa all'accertamento del pregiudizio è stata omessa perché nessuno dei mezzi dedotti dalla Sharp concerne questo punto.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

golamento antidumping di base attribuisce alle istituzioni un potere discrezionale di notevole portata per elaborare le modalità d'applicazione delle sue norme in situazioni specifiche che, per la loro natura, non possono essere tutte contemplate con precisione.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

IV — Le risposte delle parti alle domande della Corte

Il *Consiglio* nella risposta del 7 aprile 1987 ha indicato il margine di dumping e il livello esatto del pregiudizio rilevato rispetto alla ricorrente.

Nella risposta presentata il 4 aprile 1987 la *Sharp* ha, tra l'altro, negato di aver partecipato a qualsiasi intesa o pratica concertata tra produttori giapponesi o di aver seguito istruzioni del Ministero del commercio internazionale e dell'industria (MITI) per penetrare sul mercato comunitario.

G. Bosco
giudice relatore