CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE JEAN MISCHO

presentate il 13 dicembre 1990 *

Signor Presidente,
Signori Giudici,

1. Le conclusioni nella causa C-179/87 (Sharp Corporation/Consiglio) potranno essere estrememante brevi.

2. A sostegno della sua domanda di annullamento del 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 [1], la Sharp deduce, infatti, da una parte, i mezzi relativi al *pregiudizio*, all'*interesse della Comunità* e al *calcolo del dazio antidumping*, presentati in comune con le ricorrenti nelle cause C-174/87 (Ricoh, Racc. 1992, pag. I-1335), C-175/87 (Matsushita, Racc. 1992, pag. I-1409), C-176/87 (Konishiroku, Racc. 1992, pag. I-1493) e C-177/87 (Sanyo, Racc. 1992, pag. I-1535). Per le ragioni indicate nelle mie conclusioni nella causa C-174/87 (Ricoh), nessuno di questi mezzi può essere accolto.

3. La Sharp fa valere, d'altra parte, due mezzi riguardanti, rispettivamente, la *determinazione del valore normale* e il *confronto di questo con il prezzo all'esportazione*, che, in sostanza, vertono entrambi sul modo in cui il Consiglio ha trattato le spese di vendita, le spese amministrative ed altre spese generali (in prosieguo: le « spese VAG ») della Sharp Business KK (in prosieguo: la « SBK », affiliata di vendita della Sharp in Giappone. Questi mezzi sono essenzialmente basati su argomenti analoghi, se non identici, a quelli che sono stati svolti in alcune delle altre cause e che, nelle mie conclusioni odierne, ho proposto di disattendere. La Sharp rinvia, d'altro canto, espressamente alle memorie scritte da lei e a suo tempo depositate nelle cause delle macchine da scrivere elettroniche (in prosieguo: le « MSE »), nelle quali sono state emesse le sentenze della Corte 5 ottobre 1988 [2]. Potrò quindi limitarmi a prendere posizione sui pochi elementi più o meno nuovi fatti valere dalla Sharp o sui quali essa sembra più particolarmente insistere.

4. *1.* Il fatto che le spese VAG sostenute dalla SBK si riferiscano « unicamente ed esclusivamente » alle vendite realizzate sul mercato interno non è sufficiente per implicare ch'esse non debbano essere incluse nel valore normale quando quest'ultimo viene stabilito in conformità all'art. 2, n. 3, del regolamento di base [3], o ch'esse debbano essere detratte dal valore normale nell'ambito del confronto con il prezzo all'esportazione, effettuato in conformità all'art. 2, nn. 9 e 10. In primo luogo, infatti, il valore normale deve corrispondere al prezzo di vendita di un prodotto qual è praticato sul mercato interno o quale lo sarebbe se tale prodotto fosse venduto su detto mercato nel corso di

* Lingua originale: il francese.

1 — GU L 54, pag. 12.

2 — Brother/Consiglio (causa 250/85, Racc. pag. 5683); Canon/Consiglio (cause 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731); Sharp Corporation/Consiglio (causa 301/85, Racc. pag. 5813); Tokyo Electric/Consiglio (cause 260/85 e 106/86, Racc. pag. 5855), e Silver Seiko/Consiglio (cause 273/85 e 197/86, Racc. pag. 5927).

3 — Regolamento (CEE) del Consiglio 23 luglio 1984, n. 2176, relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 201, pag. 1).

normali operazioni commerciali, cosicché tutte le spese che concorrono nelle vendite effettuate nel corso di normali operazioni commerciali su tale mercato devono esservi incluse. In secondo luogo, affinché differenze nelle spese VAG possano essere oggetto di un adeguamento nell'ambito del confronto, dev'essere accertato ch'esse siano « in diretto rapporto con le vendite in questione », il che non si verifica, in generale, per le spese amministrative e generali, che vengono sostenute indipendentemente dal fatto che si realizzi o meno una determinata vendita.

5. *2.* L'argomento relativo al diverso trattamento riservato dalle istituzioni alla società Nakajima nei procedimenti MSE è già stato respinto dalla Corte nella sentenza 5 ottobre 1988, Sharp Corporation/Consiglio, sopra richiamata (nota 2). Secondo la Corte,

« poiché l'esclusione della Nakajima dal novero delle società assoggettate a un dazio antidumping definitivo scaturisce da questa decisione (nella fattispecie, da una particolare decisione della Commissione in cui si stabiliva che il margine di dumping della Nakajima doveva ritenersi trascurabile), una discriminazione a favore della Nakajima non potrebbe, anche se fosse provata, determinare l'annullamento del regolamento che impone un dazio antidumping definitivo alla Sharp, il quale è stato adottato in base a constatazioni correttamente effettuate durante l'indagine antidumping e conformemente alle norme fissate dal regolamento n. 2176/84 » (punto 22 della motivazione).

Questo ragionamento mi sembra valere a fortiori nel presente caso, in cui si dovrebbe confrontare il trattamento riservato a due diverse imprese nell'ambito di due diversi procedimenti antidumping relativi a due diversi prodotti. Per di più, non si possono considerare identiche la situazione della Sharp, che vende sul mercato interno tramite un'affiliata di vendita da essa economicamente controllata e che assolve le funzioni di un settore vendite, e la situazione dell'altro esportatore, che non provvede esso stesso alla commercializzazione o alla distribuzione dei suoi prodotti sul mercato interno, ma li vende ad un terzo che se ne occupa.

6. *3.* Infine, considerare, come ha fatto la Sharp nei punti 5 e 6 della replica, che, in quanto i prezzi di rivendita praticati dalla sua affiliata di vendita in Giappone siano stati usati per determinare il valore normale, potrebbe aversi un dumping soltanto qualora il prezzo di rivendita delle sue affiliate europee sia inferiore a questo valore normale maggiorato dei costi all'esportazione inerenti alla spedizione dei prodotti nella Comunità e del costo relativo ai dazi doganali comunitari equivale ad ignorare la definizione stessa del prezzo all'esportazione e, pertanto, quella del dumping. A termini dell'art. 2, n. 2, del regolamento di base, infatti,

« un prodotto è considerato oggetto di dumping quando il suo prezzo all'esportazione verso la Comunità è inferiore al valore normale di un prodotto simile ».

D'altro canto, dall'art. 2, n. 8, lett. b), dello stesso regolamento risulta che, quando il prezzo convenuto per le vendite all'esportazione non può servire di riferimento — il che si verifica quando, come nella fattispecie, le operazioni sono effettuate tra parti legate da vincoli di associazione — il prezzo

all'esportazione viene costruito in base al prezzo al quale il prodotto importato è rivenduto per la prima volta ad un acquirente indipendente e dal quale devono tuttavia essere detratte tutte le spese effettuate tra l'importazione e la rivendita, nonché un equo margine di profitto. Orbene, qualora si dovesse seguire la tesi della Sharp, le spese e i profitti delle sue affiliate europee resterebbero inclusi nel prezzo all'esportazione, il che sarebbe in contrasto con ciò che stabilisce espressamente il regolamento di base.

7. Poiché, dunque, nessuno di questi specifici argomenti può essere accolto, non mi resta che proporre alla Corte di respingere anche il presente ricorso e di porre le spese, comprese quelle delle parti intervenienti, a carico della Sharp.