# CONCLUSIONI DELL'AVVOCATO GENERALE CARL OTTO LENZ

presentate il 5 dicembre 1990 *

Sommario

A — Antefatti e premessa ..... I-2116

I — Antefatti ..... I-2116

II — Premessa ..... I-2117

1. Ordine del controllo (punto 9) ..... I-2117

2. Limiti del controllo (punto 11) ..... I-2118

B — Valutazione giuridica ..... I-2118

Parte prima — Sulla violazione delle forme sostanziali ..... I-2118

I — Violazione degli artt. 2, nn. 1-3, e 8 del regolamento interno del Consiglio ..... I-2118

1. La proposta della Commissione per l'adozione del regolamento impugnato non è stata inclusa nell'ordine del giorno provvisorio (punto 12) ..... I-2118

2. Al momento del voto del Consiglio non tutte le diverse versioni linguistiche erano disponibili (punto 14) ..... I-2118

II — Violazione dei diritti della difesa ..... I-2119

1. Sotto il profilo del computo del valore normale (punto 17) ..... I-2119

a) Mancanza di ragguagli sulle ragioni dell'abbandono del metodo applicato in un procedimento anteriore (punto 18) ..... I-2119

b) Ritardata comunicazione dei nominativi delle imprese ai cui dati contabili si è fatto riferimento (punto 26) ..... I-2121

c) La circostanza che la Commissione abbia lasciato intendere alla ricorrente che questa avrebbe ancora potuto far valere le proprie ragioni al momento della « disclosure conference » (punto 29) ..... I-2121

2. Sotto il profilo della determinazione del danno (punto 31) ..... I-2122

* Lingua originale: il tedesco.

III — Difetto di motivazione ..... I-2123

1. Con riguardo al calcolo del valore normale (punto 33) ..... I-2123

2. Con riguardo all'accertamento del danno (punto 36) ..... I-2124

Parte seconda — Sulla legittimità materiale del regolamento impugnato ..... I-2124

I — Definizione dei prodotti (simili) presi in considerazione ..... I-2124

II — Valore normale ..... I-2125

1. Sull'applicabilità dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base (punto 40) ..... I-2125

a) Motivazione (art. 190 del Trattato CEE) e legittimità materiale della disposizione (punto 41) ..... I-2125

aa) Insufficiente motivazione (punto 42) ..... I-2125

bb) Legittimità materiale (punto 47) ..... I-2126

1) Compatibilità con l'art. 2, n. 4, del codice antidumping (punto 48) ..... I-2126

(a) Argomentazione della ricorrente (punto 49) ..... I-2126

(b) Parere (punto 52) ..... I-2127

(aa) Il codice quale parametro per il controllo (punto 53) ..... I-2127

(bb) La diretta applicabilità del codice (punto 54) ..... I-2127

(cc) Compatibilità della normativa impugnata con l'art. 2, n. 4, del codice antidumping (punto 57) ..... I-2128

2) Compatibilità con l'art. 2, n. 6, del codice antidumping (punto 67) ..... I-2131

3) Compatibilità con il divieto di discriminazioni (punto 84) ..... I-2134

b) Applicabilità nel tempo della disposizione impugnata: validità dell'art. 19 del nuovo regolamento base (punto 86) ..... I-2135

aa) Le ipotesi su cui si fondano gli argomenti della ricorrente (punto 87) I-2136

1) La disposizione impugnata consentirebbe una costruzione del valore normale più svantaggiosa per l'importatore interessato rispetto ai metodi possibili in forza del vecchio regolamento base (punto 89) ..... I-2136

2) La disposizione impugnata esigerebbe l'utilizzazione di un metodo che il vecchio regolamento consentiva ma non imponeva come obbligo (punto 91) ..... I-2136

bb) Valutazione giuridica delle varie censure (punto 94) ..... I-2137

1) Sui principi di certezza del diritto e di irretroattività (punto 95) .... I-2137

2) Sul difetto di motivazione (punto 97) ..... I-2138

2. La questione delle irregolarità connesse all'applicazione dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base (punto 98) ..... I-2138

a) Trasgressione del nuovo regolamento base, del codice antidumping e di taluni principi generali (punto 100) ..... I-2138

b) Sviamento di potere (punto 135) ..... I-2145

c) Sulle censure connesse al principio della certezza del diritto (punto 147) I-2147

aa) Argomenti della ricorrente (punto 148) ..... I-2147

bb) Parere sull'interpretazione data dalla ricorrente alla sentenza TEC (punto 152) ..... I-2149

cc) Parere sugli altri argomenti (punto 153) ..... I-2149

1) Trasgressione del principio della tutela dei diritti acquisiti (punto 154) ..... I-2149

2) Trasgressione del principio del legittimo affidamento (punto 161) I-2150

3) Trasgressione del principio dell'estoppel (punto 166) ..... I-2151

3. Conclusione riguardo ai rilievi svolti sul calcolo del valore normale (punto 170) ..... I-2152

III — Prezzo all'esportazione ..... I-2152

IV — Raffronto tra valore normale e prezzo all'esportazione ..... I-2152

1. Trasgressione dell'art. 2, n. 6, del codice antidumping (punto 173) ..... I-2152

2. Erronea differenziazione effettuata tra prodotti OEM e prezzi non OEM (punto 175) ..... I-2153

V — Danno ..... I-2153

1. Settore industriale della Comunità (esclusione delle imprese Mannesmann-Tally e Philips) (punto 180) ..... I-2154

a) Volume delle importazioni OEM delle imprese Mannesmann-Tally e Philips (punto 181) ..... I-2154

b) Classificazione delle importazioni OEM nei segmenti di mercato (punto 190) ..... I-2155

c) Necessità di una gamma di prodotti completa e ritiro obbligato dal segmento di mercato inferiore (punto 196) ..... I-2157

d) Rilevanza e crescita del segmento di mercato inferiore (punto 199) ..... I-2157

e) Conclusione (punto 202) ..... I-2158

2. Accertamento del danno medesimo (punto 203) ..... I-2159

a) Sull'utilizzo dell'anno 1983 come anno di riferimento (punto 203) ..... I-2159

b) Sulla descrizione della dinamica delle quote di mercato contenuta nel punto 47 del regolamento impugnato (punto 205) ..... I-2159

aa) Cessazione della produzione da parte dei produttori comunitari prima del periodo sul quale verte l'inchiesta (punto 206) ..... I-2159

bb) Esattezza dei dati relativi all'evoluzione delle quote di mercato, indicati nel punto 47 del regolamento impugnato (punto 212) ..... I-2160

c) Sulla dinamica dei prezzi (punto 214) ..... I-2161

aa) Riduzione dei prezzi (punto 215) ..... I-2161

1) Entità assoluta della riduzione dei prezzi (punto 216) ..... I-2161

2) Relazione tra riduzione dei prezzi e aumento delle quote di mercato dei produttori giapponesi (punto 217) ..... I-2161

3) Cause della riduzione dei prezzi (punto 221) ..... I-2162

4) Aumento dei prezzi della ricorrente (punto 222) ..... I-2162

bb) Sottoquotazione (punto 224) ..... I-2162

d) Altri fattori economici rilevanti (punto 54 del regolamento impugnato) (punto 229) ..... I-2163

3. Nesso causale tra il dumping ed il danno (punto 232) ..... I-2164

a) Anteriorità del periodo a cui si riferiscono gli accertamenti del Consiglio rispetto al periodo considerato nell'inchiesta, che ha preso inizio nel 1983 (punto 232) ..... I-2164

aa) Sulla censura secondo la quale nessun dumping poteva ipotizzarsi prima del 1° aprile 1986 (punto 233) ..... I-2164

bb) Sulla censura secondo la quale le riduzioni dei prezzi verificatesi prima del periodo considerato nell'inchiesta non sono state sufficientemente esaminate per poter essere ricondotte a dumping (punto 235) ..... I-2164

b) Sulla censura secondo la quale i produttori della Comunità si sono autodanneggiati (punto 236) ..... I-2165

c) Ripercussioni delle importazioni OEM da paesi terzi diversi dal Giappone (punto 239) ..... I-2165

4. Conclusione riguardo ai rilievi svolti sugli accertamenti del danno (punto 241) ..... I-2166

VI — Interesse della Comunità ..... I-2166

VII — Ammontare del dazio ..... I-2166

Parte terza — Conclusione ..... I-2167

I — Decisione sul merito (punto 247) ..... I-2167

II — Decisione sulle spese (punto 248) ..... I-2167

C — Conclusione ..... I-2168

*Signor Presidente,*
*Signori Giudici,*

## A — Antefatti e premessa

### I — *Antefatti*

1. Nella presente causa la ricorrente impugna un regolamento antidumping del Consiglio, il regolamento (CEE) 23 novembre 1988, n. 3651, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di stampanti a impatto seriale a matrice di punti, originarie del Giappone [1]. La ricorrente è uno dei produttori menzionati, in particolare, all'art. 1, n. 2, di detto regolamento, le cui merci vendute per l'esportazione verso la Comunità sono assoggettate ad un dazio antidumping definitivo, la cui aliquota è stata fissata al 12%.

2. Ai sensi dell'art. 2 del suddetto regolamento (in prosieguo: il « regolamento impugnato »), gli importi garantiti dal dazio antidumping provvisorio ai sensi del regolamento (CEE) n. 1418/88 [2] sono stati definitivamente riscossi fino a concorrenza del dazio definitivo, essendo l'aliquota di quest'ultimo, nel caso della ricorrente, inferiore a quella del dazio antidumping provvisorio. Il regolamento (CEE) n. 1418/88 ultimo citato (in prosieguo: il « regolamento sul dazio provvisorio »), pur non costituendo direttamente oggetto del ricorso, viene più volte richiamato nel regolamento impugnato.

3. Per quanto riguarda il fondamento giuridico di questi atti, nel caso di specie è sopravvenuta una modifica tra l'adozione del regolamento relativo al dazio provvisorio e quella del regolamento impugnato, che ha inciso su ampi aspetti della controversia in esame. Infatti, il regolamento relativo al dazio provvisorio era ancora fondato sul regolamento (CEE) n. 2176/84 [3] (in prosieguo: il « vecchio regolamento base »), mentre il regolamento impugnato si fonda sul regolamento (CEE) 11 luglio 1988 [4], n. 2423/88 (in prosieguo: il « nuovo regolamento base »).

4. Una delle modifiche riguarda l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento (in entrambe le versioni). Questa disposizione concerne la costruzione del valore normale, ossia del valore di riferimento utilizzato per stabilire se i prezzi all'esportazione praticati integrino gli estremi del dumping. Il tenore letterale di entrambe le versioni è riportato per intero ai punti 10 e 11 della relazione d'udienza, onde posso limitarmi in questa sede a constatare che la ricorrente contesta sia l'invalidità della nuova norma sia la sua erronea applicazione nel caso che la riguarda.

5. Tra le varie possibilità che questa norma offre e che indicano i metodi attraverso i quali sono calcolate le spese di vendita, le spese amministrative e le altre spese generali (in prosieguo: le « spese VGA ») nonché il profitto da prendere in considerazione ai

1 — GU L 317, pag. 33.

2 — Regolamento della Commissione 17 maggio 1988 che istituisce un dazio antidumping provvisorio sulle importazioni di stampanti a impatto seriale e a matrice di punti, originarie del Giappone (GU L 130, pag. 12).

3 — Regolamento del Consiglio 23 luglio 1984 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).

4 — Regolamento del Consiglio relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 209, pag. 1).

fini del computo del valore normale, la ricorrente sottolinea quanto segue:

« Qualora tali dati[5] non siano disponibili, oppure siano inattendibili o tali da non poter essere utilizzati, si fa riferimento alle spese sostenute e al profitto realizzato da altri produttori o esportatori *nel paese di origine*[6] o di esportazione sulle vendite redditizie del prodotto simile ».

6. Le censure addotte in ordine alla validità ed alla concreta applicazione di detta disposizione, censure che costituiscono il nucleo essenziale della presente controversia, rimandano peraltro alle norme del diritto internazionale sui provvedimenti antidumping, talché ritengo opportuno esporre brevemente dette norme. Mentre i dazi antidumping sono disciplinati all'art. VI dell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (in prosieguo: « GATT »), diverse parti contraenti del GATT hanno adottato, su questo punto, norme di esecuzione più particolareggiate, stipulando l'« accordo relativo all'applicazione dell'art. VI dell'accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio »[7] (in prosieguo: il « codice antidumping », ai sensi della prima parte di questo accordo). Tra le suddette parti rientra anche la Comunità, per la quale il Consiglio ha approvato il codice antidumping con decisione 10 dicembre 1979[8]. Come emerge dai rispettivi considerando i due regolamenti base si fondano sull'art. VI del GATT e sul codice antidumping.

7. Per una più ampia illustrazione degli antefatti, in particolare sul contenuto delle varie censure, si fa rinvio alla relazione d'udienza. Di esso farò richiamo se necessario nell'ambito della mia valutazione.

II — *Premessa*

8. La premessa attiene all'ordine e ai limiti del controllo.

9. *1.* Quanto all'ordine da seguire per il controllo, reputo opportuno discostarmi dall'impostazione risultante dal ricorso (e — conseguentemente al ricorso — dalle altre memorie nonché dalla relazione d'udienza). Sulla scorta di tale impostazione è operata una distinzione tra due punti principali, l'eccezione d'inapplicabilità del nuovo regolamento base e l'annullamento del regolamento impugnato, e a ciascuno di questi due punti principali è connessa una serie di mezzi corrispondenti alle alternative indicate dall'art. 173, primo comma, del Trattato CEE. A mio parere occorre, per la chiarezza delle presenti conclusioni, ancorare la presente esposizione ai presupposti dai quali dipende la riscossione di dazi antidumping (ed eventualmente l'esatta determinazione dell'importo del dazio).

10. Conseguentemente tratterò in una prima parte il punto dell'eventuale violazione delle forme sostanziali in riferimento all'adozione del regolamento impugnato, mentre dedicherò la seconda parte delle presenti conclusioni alle censure attinenti ai presupposti dell'imposizione di un dazio antidumping

5 — Tale formulazione rimanda alla prima possibilità proposta dalla disposizione di cui trattasi, secondo cui: « L'importo per le spese di vendita, generali e amministrative e per il profitto viene calcolato in base alle spese sostenute e ai profitti realizzati dal produttore o esportatore sulle vendite redditizie del prodotto simile sul mercato interno ».

6 — Il corsivo è mio.

7 — GU 1980, L 71, pag. 90.

8 — GU 1980, L 71, pag. 1.

nonché della determinazione del quantum del dazio medesimo.

11. *2.* Per quanto riguarda i limiti del controllo, le istituzioni comunitarie devono spesso valutare situazioni economiche complesse alla luce delle norme applicabili ai provvedimenti antidumping. In siffatte ipotesi il sindacato giurisdizionale deve limitarsi alla verifica del rispetto delle norme procedurali, dell'esattezza materiale dei fatti addotti a fondamento della decisione contestata, dell'assenza di errori manifesti di valutazione di tali fatti e dell'assenza di sviamento di potere[9].

## B — Valutazione giuridica

*Parte prima — Sulla violazione delle forme sostanziali*

I — *Violazione degli artt. 2, nn. 1-3, e 8 del regolamento interno del Consiglio*[10]

12. *1.* La ricorrente assume in primo luogo che gli artt. 2, nn. 1-3, e 8 del suddetto regolamento interno sono stati violati in quanto la proposta della Commissione relativa all'adozione del regolamento impugnato è stata trasmessa al Consiglio solo intorno al 18 novembre 1988, ossia appena cinque giorni prima dell'adozione formale di tale regolamento da parte del Consiglio. La proposta non poteva dunque essere inserita nell'ordine del giorno provvisorio che il presidente, ai sensi dell'art. 2, n. 1, del regolamento interno, invia agli altri membri del Consiglio ed alla Commissione — allegandovi la documentazione, in conformità degli artt. 2, n. 3, e 8 — almeno quattordici giorni prima dell'inizio della sessione.

13. Il Consiglio riconosce che, quattordici giorni prima dell'inizio della sessione (del 23 novembre 1988), la proposta della Commissione non era ancora disponibile in tutte le versioni linguistiche. Esso non contesta neppure, a quanto pare, il fatto che la proposta relativa all'adozione del regolamento impugnato non fosse inserita nell'ordine del giorno provvisorio. Nondimeno sostiene, senza essere contraddetto, che il detto punto è stato inserito nell'ordine del giorno definitivo, ai sensi dell'art. 2, n. 5. In forza di questa disposizione, l'ordine del giorno viene stabilito all'inizio di ciascuna sessione. Per l'inclusione dei punti che non figurano nell'ordine del giorno provvisorio è richiesta la deliberazione unanime del Consiglio. I punti così inclusi possono essere sottoposti a votazione. Ciò significa che la mancata inclusione nell'ordine del giorno provvisorio come pure il mancato rispetto delle forme e dei termini essenziali (artt. 2, nn. 1-3, e 8) integrano irregolarità soltanto se il Consiglio non include all'unanimità nell'ordine del giorno il punto in questione, conformemente all'art. 2, n. 5. Vanno pertanto respinti gli argomenti avanzati dalla ricorrente su tale punto.

14. *2.* La ricorrente reputa inoltre assai improbabile, avuto riguardo alla lunghezza ed alla complessità della disciplina, che il Consiglio abbia avuto a disposizione, in sede di votazione, tutte le versioni linguistiche prescritte dall'art. 8 del suo regolamento in-

9 — V., ad esempio, sentenza 7 maggio 1987, Nippon Seiko/Consiglio, punto 21 della motivazione (causa 258/84, Racc. pag. 1923).

10 — 5 V. sentenza 18 ottobre 1979, GEMA/Commissione, punto 29 della motivazione (causa 125/78, Racc. pag. 3173).

terno. Il Consiglio respinge tale argomento obiettando che il regolamento impugnato è stato pubblicato sulla Gazzetta ufficiale soltanto un giorno dopo l'adozione della decisione: il 24 novembre 1988.

15. La ricorrente osserva giustamente che, tenuto conto della riservatezza dei documenti di lavoro del Consiglio, essa può soltanto esprimere supposizioni in ordine all'osservanza o meno della prescrizione formale di cui trattasi. Per altro verso, l'indizio richiamato dal Consiglio mi sembra valido. Mi pare del tutto impossibile che il regolamento impugnato abbia potuto essere pubblicato il 24 novembre senza che tutte le versioni linguistiche (pubblicate) — in quanto testo del progetto — non fossero state disponibili il giorno prima. Poiché dalle dichiarazioni delle parti è emerso che la proposta della Commissione è stata immediatamente sottoposta ad una votazione unica del Consiglio, si deve supporre che il testo del progetto sottoposto a votazione corrispondesse appieno alla proposta della Commissione.

16. L'argomento della ricorrente basato sull'art. 8 del regolamento interno del Consiglio deve pertanto essere respinto, con la conseguenza che il mezzo relativo alla violazione del regolamento interno da parte del Consiglio è, complessivamente, infondato.

II — *Violazione dei diritti della difesa*

17. *1.* A parere della ricorrente, il Consiglio, adottando il regolamento impugnato, ha trasgredito i diritti della difesa sotto diversi profili ed in primo luogo per quanto riguarda il *calcolo del valore normale.*

18. a) Il primo argomento della ricorrente fa riferimento al trattamento riservatole nel procedimento antidumping relativo alle macchine da scrivere elettroniche. Stante la particolare struttura della ricorrente il valore normale era stato ivi stabilito con riferimento alle spese VGA relative alla sua impresa, aumentate di un congruo margine di utile, che aveva portato all'archiviazione di tale procedimento [11]. Si era tenuto conto del fatto che la sua struttura era diversa da quella delle imprese giapponesi concorrenti. Prendendo atto di tale circostanza, la Commissione, per tutelare i diritti della difesa della ricorrente, avrebbe dovuto chiarire la ragione per la quale essa aveva abbandonato il criterio della similarità dell'impresa interessata con imprese terze, dei cui dati contabili si era tenuto conto.

19. A questo proposito, desidero premettere che l'unico procedimento che attualmente interessa è quello che ha portato all'adozione del regolamento impugnato. Infatti, un'eventuale illegittimità del regolamento sul dazio provvisorio può tutt'al più incidere sulla legittimità del regolamento impugnato, in quanto detto regolamento ha disposto la riscossione definitiva del dazio provvisorio. Tuttavia la Corte ha statuito su questo punto che la legittimità del regolamento definitivo che dispone la riscossione del dazio antidumping provvisorio può essere revocata in discussione dall'eventuale illegittimità del regolamento provvisorio solo qualora questa si sia estesa al regolamento definitivo [12]. In questo ambito occorre accertare se fosse necessario puntualizzare le ragioni del metodo applicato.

11 — V. decisione della Commissione 12 febbraio 1986, 86/34/CEE che chiude la procedura antidumping relativa alle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone prodotte dalla società Nakajima All Precision Co. Ltd (GU L 40, pag. 29).

12 — V. sentenza 11 luglio 1990, Neotype Techmashexport/Commissione e Consiglio, punto 69 della motivazione (cause riunite C-305/86 e C-160/87, Racc. pag. I-2945).

20. I diritti della difesa sono rispettati allorquando l'impresa interessata sia stata messa in grado, durante il procedimento amministrativo, di far conoscere il suo punto di vista sulla realtà e sulla pertinenza dei fatti e delle circostanze allegate nonché sui documenti, se del caso, di cui si è tenuto conto [13].

21. Mi pare dubbio che anche circostanze intrinseche come le considerazioni giuridiche poste a fondamento del provvedimento discrezionale da adottare rientrino tra detti requisiti. Nondimeno la questione non si pone nel caso di specie, poiché l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base — promulgato oltre tre mesi prima del regolamento impugnato — prevede ex professo il metodo applicato alla ricorrente. Qualunque abbia potuto essere la situazione giuridica derivante dal vecchio regolamento base, il nuovo regolamento base reca pertanto esso stesso la motivazione per il metodo applicato.

22. Altra questione è naturalmente se, tenuto conto delle circostanze del caso, tale metodo potesse essere applicato. Tuttavia la ricorrente poteva pronunciarsi tempestivamente su detta questione prima dell'adozione del regolamento impugnato, asserendo che i presupposti di questo metodo, ad essa noto dal regolamento sul dazio provvisorio, non erano soddisfatti (in particolare, che l'applicazione di detto metodo era inadeguata, alla luce delle prime due frasi della norma) o sostenendo l'illegittimità dello stesso nuovo regolamento base.

13 — Sentenza 13 febbraio 1979, Hoffmann-La Roche/Commissione, punto 11 della motivazione (causa 85/76, Racc. pag. 461).

23. Poiché la proposta della Commissione per l'adozione del regolamento impugnato è stata presentata, secondo quanto ha affermato il Consiglio, il 23 ottobre 1988 — secondo la ricorrente, invece, soltanto il 18 novembre 1988 [14] — rimaneva comunque tempo sufficiente per produrre detti argomenti ad una data che consentisse alla Commissione di tenerne conto per la redazione della proposta.

24. Quanto all'argomento addotto dalla ricorrente nel medesimo contesto, secondo cui il nuovo regolamento base stesso non salvaguarderebbe i diritti della difesa della ricorrente, in quanto la priverebbe della possibilità di far valere la particolarità della sua struttura in confronto a quella delle imprese giapponesi concorrenti, tale questione non riguarda in realtà i diritti della difesa ma mira a stabilire se il fatto che il Consiglio abbia potuto adottare, nel procedimento amministrativo di cui trattasi, la nuova versione di una norma ancora applicabile fosse compatibile con i principi della certezza del diritto e d'irretroattività. Su tale punto, la ricorrente argomenta che la nuova versione è più sfavorevole di quella iniziale e che essa è stata adottata per legittimare ex post il metodo utilizzato nell'ambito del regolamento sul dazio provvisorio, metodo illegittimo alla stregua della vecchia versione. Su questo punto avrò modo di ritornare.

25. Se ne deve pertanto concludere che la Commissione, non illustrando alla ricorrente le ragioni particolari per cui si è discostata,

14 — L'assunto della ricorrente su questo punto è contraddittorio: la data del 18 novembre 1988 è tratta dalle osservazioni relative all'asserita trasgressione del regolamento interno del Consiglio; tuttavia, si può leggere, alla pag. 11 del ricorso, punto 12, che la ricorrente ha inviato al Consiglio, il 26 ottobre 1988, una nota sulla citata proposta della Commissione.

per gli obiettivi del regolamento impugnato, dal metodo adottato nel procedimento antidumping sull'importazione delle macchine da scrivere elettroniche, non ha disatteso il principio posto a tutela dei diritti della difesa.

26. b) La ricorrente ravvisa inoltre una violazione dei diritti della difesa nel fatto che il Consiglio non le abbia trasmesso prima del 20 settembre 1988 i nominativi delle imprese dei cui dati contabili si è tenuto conto per determinare le spese VGA e l'utile, al momento della costruzione del valore normale per quanto riguarda la ricorrente. Le autorità comunitarie avrebbero dovuto precisare come sono pervenute, fondandosi sui dati contabili delle dette imprese, alla « media ponderata » applicata alla ricorrente ai sensi del punto 36 del regolamento sul dazio provvisorio. Non essendo la ricorrente stata resa edotta in ordine ai suddetti elementi durante tutto il procedimento, essa non sarebbe neppure stata in grado di valutarli, con conseguente violazione dei diritti della difesa.

27. Tale argomento non regge al vaglio. Emerge chiaramente dai resoconti presentati dal Consiglio che la ricorrente aveva avuto notizie, sin dall'inizio del procedimento e al più tardi dal 5 novembre 1987, del fatto che i dati contabili di altre imprese venivano utilizzati per la costruzione del valore normale. Risulta inoltre che la ricorrente era al corrente, dal 17 marzo 1988, delle percentuali di cui le autorità comunitarie intendevano avvalersi per le spese VGA e per l'utile sul valore costruito. Dette percentuali erano, come evincesi dagli atti del fascicolo, di gran lunga superiori a quelle della ricorrente. Quest'ultima doveva necessariamente desumerne che i dati impiegati riguardavano imprese aventi struttura diversa. Essa era inoltre al corrente di tutti i dati necessari per un'efficace difesa. Ai sensi dell'art. 8, n. 3, del nuovo regolamento base [15], i dati contabili specifici utilizzati per la media, e dunque anche per le percentuali di cui si è tenuto conto, andavano considerati riservati e non potevano pertanto essere trasmessi alla ricorrente.

28. In quanto la ricorrente lamenta, in questo contesto, anche il fatto che non si sia dato riscontro alla lettera 2 settembre 1988 con cui si domandavano ragguagli sul metodo utilizzato per la determinazione delle spese VGA e dell'utile nonché sui correttivi applicati per escludere dal calcolo le spese e gli utili provenienti dalle vendite sul territorio nazionale, basti osservare che ai sensi dell'art. 7, n. 4, lett. c), punto i), cc), del regolamento base (sia vecchio che nuovo) tali richieste informative devono pervenire alla Commissione al più tardi un mese dopo la pubblicazione dell'istituzione del dazio antidumping provvisorio (quindi, nel caso di specie, il 26 giugno 1988). Inviando la lettera il 2 settembre 1988, la ricorrente non ha osservato questa scadenza.

29. c) A parere della ricorrente, la trasgressione dei diritti della difesa emerge altresì dalla circostanza che la Commissione le abbia fatto credere che essa ricorrente avrebbe ancora potuto far valere le proprie ragioni sul metodo di costruzione del valore normale nel corso della « disclosure conference ». Orbene, la conferenza avrebbe avuto luogo soltanto il 23 agosto 1988, cioè successivamente all'entrata in vigore del nuovo regolamento base, il quale, nella parte in cui prevede espressamente il me-

15 — V. anche sentenza 5 ottobre 1988, TEC e a./Consiglio, punto 20 della motivazione (cause riunite 260/85 e 106/86, Racc. pag. 5855).

todo censurato nella specie, sarebbe più sfavorevole alla ricorrente rispetto al vecchio regolamento base.

30. Quanto al principale elemento di fatto dedotto sul suddetto argomento, è certo che la menzionata « disclosure conference » ha avuto effettivamente luogo soltanto il 23 agosto 1988. Inoltre, risulta dalla lettera della ricorrente alla Commissione 18 marzo 1988 che si era, a quanto pare, « convenuto » di proseguire la discussione su questo punto nell'ambito della « disclosure conference ». Dagli atti di causa non è dato stabilire l'importanza da attribuirsi alla detta « convention » tra le parti. Tuttavia, anche se fosse vero che la Commissione ha cercato, come la ricorrente sembra supporre, di rinviare la discussione, mercè un atteggiamento di temporeggiamento, ad un momento successivo all'adozione del nuovo regolamento base, non scorgo in tale circostanza alcuna trasgressione dei diritti della difesa. O il nuovo regolamento base è più sfavorevole per la ricorrente, e ciò va allora esaminato sotto il profilo della certezza del diritto e del divieto di provvedimenti retroattivi. Sussisterebbe violazione dei diritti della difesa, a questo proposito, soltanto se alla ricorrente non fosse stato concesso un tempo sufficiente per far valere le proprie ragioni fondate su *questo* regolamento, in tempo utile affinché di essi si potesse tener conto per la decisione del Consiglio. Orbene, si è visto che così non è. Oppure il nuovo regolamento base non è svantaggioso per la ricorrente, e allora la sua tesi è priva di fondamento. Del resto, la ricorrente ha già fatto valere, nella lettera 21 giugno 1988, tutti gli argomenti addotti nell'ambito del procedimento dinanzi alla Corte di giustizia. Non si vede come la summenzionata « convention » abbia impedito alla ricorrente di proporre, in qualunque momento, nuovi argomenti. Questa censura della ricorrente va pertanto respinta.

31. 2. A parte gli argomenti testé presi in esame e relativi alla costruzione del valore normale, la ricorrente assume inoltre che i diritti della difesa sono stati violati con riguardo alla *determinazione del danno.* A questo proposito, essa argomenta di avere unicamente fornito, per il periodo precedente a quello considerato dall'inchiesta, dati complessivi e ciò, inoltre, soltanto per gli anni 1984 e 1985 (e non per il 1983), mentre nessun dato è stato peraltro richiesto per questi anni per i singoli modelli di stampanti o segmenti di mercato. Poiché gli effetti dell'asserito dumping sono stati accertati prima del periodo considerato dall'inchiesta e ciò in base ad una « ulteriore inchiesta » (v. punto 59 del regolamento impugnato), ossia in base all'esame dei dati contabili dei produttori della Comunità, i diritti della difesa della ricorrente non sarebbero stati rispettati.

32. Non si può certo negare che il punto 59 in parola parli di dumping, in ciò riferendosi quindi, a quel che sembra, anche al periodo decorrente dal 1983 e precedente il periodo considerato dall'inchiesta. Per contro è pacifico che l'istituzione comunitaria ha condotto per questo periodo unicamente un'inchiesta sul *danno,* nel senso che essa ha accertato l'incidenza delle importazioni giapponesi sullo sviluppo economico dei produttori della Comunità [16]. Se ciò sia sufficiente per accertare il nesso di causalità tra dumping e danno, dal momento che il periodo d'inchiesta e quello per cui il danno è stato accertato non coincidono completamente, non è questione connessa a quella dei diritti della difesa, bensì a quella della legittimità materiale del regolamento impugnato. Sul punto, la ricorrente ha avanzato altri argomenti che prenderò in esame. Quanto all'accertamento del danno, risulta che esso è

16 — Non vedo peraltro come il dumping possa essere determinato riferendosi ai dati contabili dei produttori della Comunità.

stato effettuato in base allo studio della società di consulenza Ernst & Whinney, presentato dagli stessi fabbricanti giapponesi di stampanti, e che in esso è compreso l'anno 1983. Anche la ricorrente è stata resa edotta dell'utilizzo del suddetto studio dalla lettera della Commissione 28 settembre 1988. I dati riguardanti la stessa concorrente e relativi agli anni 1984 e 1985 figurano nel questionario da essa esibito nel procedimento amministrativo. Infine, quanto ai dati relativi ai diversi produttori europei, essi sono effettivamente riservati e pertanto non potevano, in quanto tali, essere trasmessi alla ricorrente. Tuttavia è pacifico che il fascicolo predisposto dalla Commissione, al quale la ricorrente poteva accedere ai sensi dell'art. 7, n. 4, lett. a), del (nuovo o vecchio) regolamento base, conteneva delle sintesi non riservate. Talché la ricorrente era a conoscenza di tutti i dati utilizzati per l'accertamento del danno o quanto meno poteva accedervi. Non può parlarsi pertanto di trasgressione dei diritti della difesa.

III — *Difetto di motivazione*

33. *1.* A parere della ricorrente, il regolamento impugnato presenta una prima carenza di motivazione nei punti 21 e 22, che riguardano la costruzione del *valore normale.* Al riguardo, la ricorrente fa richiamo al procedimento antidumping concernente le importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone [17], nel quale le spese VGA e l'utile sono stabiliti sulla base dei dati contabili della ricorrente, il che aveva determinato la chiusura di quel procedimento nei confronti della ricorrente [18]. Poiché tale metodo sarebbe stato ora disatteso nel procedimento di cui trattasi, il Consiglio avrebbe dovuto puntualizzare la motivazione del cambiamento di metodo per la determinazione del valore normale e il modo per evitare discriminazioni nell'applicazione del nuovo metodo prescelto.

34. Secondo una costante giurisprudenza, la motivazione prescritta dall'art. 190 del Trattato CEE deve corrispondere alla natura dell'atto considerato. Essa deve fare apparire in forma chiara e non equivoca l'iter logico seguito dall'autorità comunitaria da cui promana l'atto, onde consentire agli interessati di conoscere le ragioni del provvedimento adottato e permettere alla Corte di esercitare il proprio controllo [19]. Nel caso di specie il Consiglio, al punto 21 del regolamento impugnato, ha rinviato all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base, nel quale il metodo applicato nella specie era esplicitamente contemplato. Inoltre, esso ha preso posizione sulla questione della discriminazione mossa dalla ricorrente, affermando quanto segue (secondo comma del punto citato):

« Il Consiglio dal canto suo conferma che il fatto che un esportatore non venda il prodotto in questione e, di conseguenza, non abbia un'organizzazione di vendita sul mercato interno, non incide sui criteri da seguire per stimare le spese di vendita amministrative, nonché altre spese generali, e il profitto nel calcolo del valore normale per l'esportatore ».

17 — V. regolamento (CEE) del Consiglio n. 1698/85 (GU L 163, pag. 1).

18 — Decisione della Commissione 12 febbraio 1986 (GU L 40, pag. 29).

19 — Sentenza 22 gennaio 1986, Eridania e a./Cassa conguaglio zucchero e a., punto 37 della motivazione (causa 250/84, Racc. pag. 117); sentenza 11 luglio 1990, Enital/Commissione e Consiglio, punto 35 della motivazione (cause riunite C-304/86 e C-185/87, Racc. pag. I-2939).

35. Da ciò deve desumersi che il Consiglio non riscontra, nelle peculiarità della struttura della ricorrente, alcun motivo per trattarla in modo diverso rispetto agli altri esportatori, o che dette differenze strutturali non consentono di ritenere che le situazioni siano profondamente diverse. Diviene così evidente che il Consiglio muove da una prospettiva del tutto diversa da quella della ricorrente, prospettiva che dà conto del provvedimento adottato e del metodo applicato. La possibilità per la Corte di esercitare il proprio controllo è garantita; in particolare essa può accertare se la posizione del Consiglio sulla questione della discriminazione sia corretta. Il mezzo relativo al difetto di motivazione è quindi infondato nella parte in cui riguarda i punti 21 e 22 del regolamento impugnato.

36. 2. La seconda censura, connessa all'asserita mancanza di motivazione del regolamento impugnato, concerne la questione del *danno* e avanza dubbi sul punto 60 di detto regolamento. Da tale punto emerge che l'autorità comunitaria ha attribuito al dumping (dei produttori giapponesi) gli effetti di importazioni provenienti da paesi terzi diversi dal Giappone.

37. Non ritengo di poter trarre dal predetto punto del regolamento alcuna indicazione in questo senso. Esso allude unicamente alle importazioni divenute « notevoli soltanto dopo la fine del periodo d'inchiesta ». D'altronde, il difetto di motivazione non potrebbe essere dimostrato neppure se emergesse dal testo censurato dalla ricorrente che il Consiglio ha assegnato a carico delle importazioni di cui all'attuale procedimento antidumping un danno ad esse del tutto estraneo. Se il Consiglio avesse fatto ciò e avesse rinviato nel regolamento impugnato a questo modo di procedere, non vi sarebbe stata mancanza di motivazione, ma tutt'al più trasgressione del regolamento base (v. art. 4, n. 1, secondo comma). Neppure su questo punto la tesi della ricorrente può quindi essere accolta.

*Parte seconda — Sulla legittimità materiale* [20] *del regolamento impugnato*

I — *Definizione dei prodotti (simili) presi in considerazione*

38. La ricorrente contesta la fondatezza dei punti 5 e seguenti del regolamento impugnato e assume che il gruppo di prodotti che rientrano nella categoria dei « prodotti simili » non è stato adeguatamente definito ai fini del presente procedimento antidumping. A suo parere, si sarebbe dovuto distinguere, per le stampanti prese in considerazione, tra due segmenti (il segmento inferiore e quello superiore). Questi due segmenti si distinguono per l'uso a cui gli apparecchi sono destinati, per la clientela interessata e per l'utile ricavabile. Il Consiglio non ha operato tale distinzione e ciò, a parere della ricorrente, costituisce errore nella valutazione dei fatti.

39. Questo argomento va immediatamente respinto. Per un verso, la ricorrente non indica in che modo il metodo applicato dal Consiglio le abbia procurato svantaggi. Per l'altro — e ciò mi sembra essere in diretta connessione con il punto precedente —, essa dichiara nella controreplica (controbattendo alla tesi del Consiglio nel controricorso) che possono sussistere in realtà opinioni diverse sui criteri da adottare per la divisione in

20 — Violazione del Trattato o di qualsiasi altra regola di diritto relativa alla sua applicazione, sviamento di potere.

segmenti dell'insieme formato dalle stampanti di cui trattasi; a parere della ricorrente, il Consiglio avrebbe tuttavia dovuto cercare di applicare l'uno o l'altro di detti criteri. In tal modo, essa riconosce che non sussistono criteri di suddivisione generalmente accettati, come pure sostenuto dal Consiglio. Questo argomento è pertanto infondato.

II — *Valore normale*

40. *1.* Quanto alle censure relative alla costruzione del valore normale, occorre anzitutto prendere in esame quella che, argomentando dall'art. 184 del Trattato CEE, concerne l'*applicabilità dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base.*

41. a) In quest'ambito esaminerò, « in limine », la censura della ricorrente relativa alla motivazione di tale norma nonché alla sua legittimità materiale per poi prenderne in esame [dal punto b)] l'applicabilità nel tempo alla luce dell'art. 19 del nuovo regolamento base.

42. aa) La ricorrente ritiene che la disposizione impugnata nel caso di specie non sia adeguatamente motivata nel preambolo del nuovo regolamento base [21], tenuto conto di quanto è prescritto dall'art. 190 del Trattato CEE. Essa sostiene, in primo luogo, che l'autorità comunitaria avrebbe dovuto specificare che si trattava di una nuova norma avente valore normativo costitutivo e che rappresentava una modifica essenziale, in deroga alla prassi abituale della Commissione.

21 — Quarto e trentatreesimo considerando.

43. È sufficiente rilevare, al riguardo, che il tenore del quarto e del trentatreesimo considerando del nuovo regolamento base presenta la modifica del testo derivante da detto regolamento come semplice *chiarimento* del vecchio regolamento base [22]. In tal senso, l'*intenzione* del legislatore è specificata a sufficienza. Supponendo che il disposto normativo trascenda tale obiettivo, ciò giustificherebbe semmai un'interpretazione restrittiva o, qualora ciò non sia possibile, un controllo sotto il profilo del principio di proporzionalità. Non vi scorgo invece alcuna mancanza di motivazione.

44. La ricorrente replica che l'autorità comunitaria avrebbe dovuto chiarire in quale misura l'applicazione della nuova norma non discriminava le imprese analoghe a quella della ricorrente. Nel caso delle suddette imprese, infatti, sarebbero stati aggiunti ai costi reali di produzione le spese e gli utili di altre imprese, senza accertare se queste ultime presentassero caratteristiche nella sostanza analoghe. Si sarebbe dovuto provare, semmai, come evitare o compensare tale effetto discriminatorio. Sono tuttavia del parere che il legislatore non debba addurre in tutti i casi, per tutte le norme che possono essere applicate, per una ragione o per l'altra, in modo discriminatorio, una motivazione che contenga sul tema una specifica presa di posizione. Il divieto di discriminazioni è un principio generale del diritto comunitario. Nell'applicare una qualsiasi disposizione del diritto derivato le istituzioni comunitarie debbono fare tutto quanto è possibile per adeguarsi a questo principio. Se una norma non consente tale adeguamento, ciò non costituisce difetto di motiva-

22 — V. il quarto considerando: « siano esposte con chiarezza e sufficienti dettagli »; trentatreesimo considerando: « definire più esplicitamente ».

zione, bensì trasgressione del divieto di discriminazioni.

45. Infine, la ricorrente fa ancora rilevare l'esistenza di una contraddizione fra il trentatreesimo considerando e l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base, posto che nel testo della disposizione stessa non è previsto che le spese VGA e l'utile possano essere stabiliti su « qualsiasi altra base equa » [23]. Su questo punto la ricorrente rinvia all'ultima parte della frase della disposizione censurata, ove si legge che:

« Qualora non sia possibile applicare nessuno dei due metodi indicati, le spese sostenute e il profitto realizzato vengono calcolati (...) su altra base equa ».

46. Ne consegue pertanto che l'assunto della ricorrente, secondo il quale il nuovo regolamento base comporterebbe una serie di vizi di motivazione, non può essere condiviso.

47. bb) Vanno esaminate ora le questioni attinenti alla legittimità materiale del nuovo regolamento base.

48. (1) La prima violazione del diritto comunitario asserita dalla ricorrente concerne l'art. 2, n. 4, del codice antidumping del GATT.

49. (a) Il metodo applicato nel caso di specie dal convenuto a norma dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento (CEE) n. 2423/88, condurrebbe all'utilizzo, per la costruzione del valore normale, di spese e di utili non « congrui » ai sensi della citata norma del codice antidumping.

50. La ricorrente sarebbe un semplice stabilimento di produzione, privo di personale preposto alle vendite e di struttura distributiva, e possiederebbe un numero limitato di clienti. Essa produrrebbe unicamente un numero limitato di prodotti diversificati (macchine da scrivere e stampanti). In ciascun paese di esportazione vi sarebbe soltanto un venditore incaricato di svolgere le attività di un distributore che garantisce la distribuzione nell'intero paese. Il confronto con imprese che per la loro struttura non sono comparabili con la ricorrente sarebbe inadeguato, alla luce della menzionata esigenza del codice antidumping. Ciò sarebbe tanto più evidente ove si consideri il trattamento riservato alla ricorrente nel procedimento antidumping relativo alle macchine da scrivere elettroniche. In quel procedimento si sarebbe tenuto conto della particolare struttura della ricorrente e ciò avrebbe portato alla chiusura di quel procedimento [24].

51. In questo contesto, la ricorrente asserisce che o l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base non è compatibile in quanto tale con il codice antidumping, in particolare allorché esso riduce, in casi analoghi a quello di cui trattasi, il potere discrezionale dell'autorità comunitaria limitandolo

23 — La versione tedesca del testo del regolamento non corrisponde, per quanto riguarda il trentatreesimo considerando, alla versione nelle altre lingue ufficiali in cui si può leggere al termine del considerando l'espressione: « oppure su altra base equa ».

24 — V. decisione della Commissione 12 febbraio 1986, 86/34/CEE, che dispone la chiusura della procedura antidumping relativa alle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone prodotte dalla società Nakajima All Precision Company Ltd (GU L 40, pag. 29).

al metodo nella specie adottato, oppure, nell'ipotesi in cui le autorità comunitarie mantengano, sempre nell'ambito di detta disposizione, il potere discrezionale di cui godono in forza del codice, è allora il metodo adottato nel presente caso in contrasto con il codice.

52. (b) Delle due possibilità indicate dalla ricorrente — trasgressione del codice antidumping mediante il nuovo regolamento base o in conseguenza del metodo di applicazione di tale regolamento — soltanto la prima può essere rilevante ai fini di un controllo nell'ambito dell'art. 184 del Trattato CEE.

53. (aa) Al riguardo, vorrei premettere che il codice, rispetto al quale la Comunità è parte contraente, può essere oggetto di controllo ai sensi dell'art. 184 del Trattato CEE. In forza dell'art. 228, n. 2, gli accordi di diritto internazionale conclusi dalla Comunità divengono parte integrante del diritto comunitario. Come si evince dal disposto dell'art. 228, questi si collocano, quanto ad importanza, tra il diritto comunitario originario (norme del Trattato) e quello derivato e possono pertanto essere ricompresi tra le « regole di diritto relative all'applicazione del Trattato ». Ciò è confermato dalla giurisprudenza della Corte sull'art. 177 del Trattato CEE, secondo la quale, da un lato, tali accordi vanno considerati atti adottati dalle istituzioni della Comunità, per la cui interpretazione la Corte è pertanto competente nell'ambito dell'ordinamento giuridico comunitario [25], e, dall'altro, il controllo di validità delle norme del diritto comunitario derivato sotto il profilo della violazione di accordi conclusi dalla Comunità è già stato effettuato dalla Corte [26] [27]. Quanto al codice antidumping, la Corte di giustizia sembra aver condiviso gli stessi principi nella sentenza « Cartorobica » [28].

54. (bb) Nella presente causa si è poi sollevata la questione se le disposizioni del codice antidumping si applichino direttamente ai singoli — nella specie alla ricorrente —, come sostiene la ricorrente, avversata dal convenuto.

55. La posizione del convenuto si fonda sulla giurisprudenza della Corte in ordine ad una serie di disposizioni del GATT [29], il cui articolo VI, com'è noto, è stato concretamente attuato nel presente codice. Questa giurisprudenza rimanda allo spirito, alla struttura e al dettato del GATT; la Corte ha argomentato dalle disposizioni relative alle deroghe e alle norme generali, ai provvedimenti che possono essere adottati in caso di difficoltà eccezionali nonché al regolamento delle controversie per concludere che le diverse disposizioni del GATT non potevano essere direttamente applicate. In una successiva sentenza nella causa Fediol III [30], la Corte doveva pronunciarsi su di una eccezione d'irricevibilità proposta dalla Commis-

25 — V., in particolare, sentenza 30 aprile 1974, Haegemann/Belgio, punti 2-6 della motivazione (causa 181/73, Racc. pag. 449); sentenza 26 ottobre 1982, Hauptzollamt Mainz/Kupferberg, punti 13 e seguenti della motivazione (causa 104/81, Racc. pag. 3641); infine, sentenza 20 settembre 1990, Sevince/Staatssecretaris van Justice, punti 10 e seguenti della motivazione (causa C-192/89, Racc. pag. I-3461).

26 — La sentenza di seguito citata concerne un accordo dapprima concluso con uno Stato membro, indi divenuto parte integrante del diritto comunitario allorché la Comunità è divenuta la sola competente per la politica commerciale; tuttavia questa discrepanza è irrilevante nel caso di specie.

27 — V., in particolare, sentenza 19 novembre 1975, Nederlandse Spoorwegen/Inspektor der Einfuhrzölle und Verbrauchssteuern, punti 20 e seguenti della motivazione (causa 38/75, Racc. pag. 1439).

28 — Sentenza 27 marzo 1990, Cartorobica/Ministero delle finanze dello Stato,, in particolare punto 23 della motivazione (causa 189/88, Racc. pag. I-1269).

29 — Sentenza 12 dicembre 1972, International Fruit Company (cause riunite 21/72-24/72, Racc. pag. 1219); sentenza 24 ottobre 1973, Schlüter (causa 9/73, Racc. pag. 1135); sentenza 16 marzo 1983, SIOT (causa 266/81, Racc. pag. 731); sentenza 16 marzo 1983, SPI e SAMI (cause riunite 267/81-269/81, Racc. pag. 801).

30 — Sentenza 22 giugno 1989, Fediol/Commissione, punti 18 e seguenti (causa 70/87, Racc. pag. 1781).

sione avverso un ricorso diretto contro la decisione della Commissione che respingeva una denuncia ai sensi del regolamento (CEE) n. 2641/84[31]. Questo regolamento prevede misure contro tutte le pratiche commerciali illecite, tra cui quelle imputabili ad un paese terzo, in quanto incompatibili, in materia di commercio internazionale, con le norme del diritto internazionale (art. 1). Viene così fatto richiamo, in particolare, al GATT[32]. Ai sensi dell'art. 3, talune persone e associazioni possono presentare domande scritte tendenti all'instaurazione di un procedimento. La Corte di giustizia ha statuito che la giurisprudenza anteriore sull'applicabilità diretta del GATT non implica che i soggetti non possono invocare il GATT per far controllare se un comportamento contestato con una denuncia costituisca una pratica commerciale illecita[33]. Il regolamento attribuisce ai richiedenti interessati il diritto di invocare il GATT nella denuncia e pertanto anche il diritto di adire la Corte per ottenerne il controllo in tale ambito[34].

56. Dal punto di vista teorico, sarebbe senza dubbio interessante stabilire se la Corte debba pronunciarsi a favore dell'applicabilità diretta del codice antidumping. Tuttavia, secondo la giurisprudenza citata nel punto precedente[35], il semplice *controllo* della validità non presuppone comunque la previa decisione sul punto se la disposizione considerata dell'accordo internazionale sia direttamente efficace. Diverso è indubbiamente il caso di accordi di contenuto talmente incerto da non potersi ritenere assoggettabili al sindacato giurisdizionale. Orbene, su questo punto la Corte di giustizia ha statuito, nella sentenza Fediol III[36], che per accertare la sussistenza di pratiche commerciali illecite la Corte può interpretare e applicare le norme del GATT e che dette norme sono sufficienti per detto accertamento. Quanto al codice antidumping, non ho alcun dubbio circa le possibilità di controllo da parte della Corte nel senso indicato — tanto più che i regolamenti base [in particolare i vecchi regolamenti base (CEE) n. 3017/79[37] e (CEE) n. 2176/84] sono in larga parte ancorati alle disposizioni del codice. Quanto alla disposizione sul valore normale costruito sussiste, per il punto qui rilevante, una corrispondenza quasi letterale fra l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del regolamento n. 2176/84 e il codice antidumping.

57. (cc) Se, quindi, non mi occupo qui della questione dell'efficacia diretta del codice antidumping, ciò deriva dal fatto che è assolutamente certo che un'incompatibilità del nuovo sistema con detto codice deve escludersi.

58. Il punto di partenza della riflessione dev'essere il requisito della « base equa », cui debbono soddisfare, ai sensi del codice, tanto il profitto quanto le spese VGA da includere nel valore normale costruito.

59. Che cosa si debba in particolare intendere per equo dipende ovviamente dallo

31 — Regolamento del Consiglio 17 settembre 1984 relativo al rafforzamento della politica commerciale comune, particolarmente in materia di difesa contro le pratiche commerciali illecite (GU L 252, pag. 1).

32 — Sentenza nella causa Fediol III (citata alla nota 30), punto 19 della motivazione.

33 — Punto 19 della motivazione.

34 — Punto 22 della motivazione.

35 — Punto 53 delle conclusioni (v. note 27 e 28).

36 — Punto 20 della motivazione.

37 — Regolamento del Consiglio 20 dicembre 1979 relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping o di sovvenzioni da parte di paesi non membri della Comunità economica europea (GU L 339, pag. 1).

scopo perseguito, nel sistema del codice, dalla costruzione del valore normale. Si possono ipotizzare due intendimenti. Nel primo, la costruzione del valore normale serve per stabilire il prezzo di vendita di un prodotto quale sarebbe se detto prodotto venisse venduto nel paese d'origine o di esportazione. In questo senso la Corte di giustizia aveva indicato lo scopo della costruzione del valore normale nelle cause relative all'importazione delle macchine da scrivere elettroniche [38]. L'altro intendimento era stato propugnato a suo tempo dinanzi alla Corte dalla ricorrente nelle cause ricordate. Stando ad esso, il valore normale costruito costituisce il valore equo della merce esportata.

60. Dal codice non è dato desumere se soltanto l'uno o l'altro di detti intendimenti sia fondato. Infatti, a parte la norma secondo cui le spese di produzione delle quali tener conto sono quelle del paese d'origine, il che è palese e non milita in favore né dell'uno né dell'altro dei due intendimenti, soltanto la norma concernente gli utili rinvia in qualche modo al paese d'origine (o al paese di esportazione: v. art. 2, n. 3, del codice). Ai sensi di tale disciplina, la maggiorazione relativa all'utile non supererà l'utile normalmente realizzato per le vendite di prodotti della stessa categoria generale sul mercato interno del paese d'origine (art. 2, n. 4, ultima frase, del codice). Tuttavia viene qui fissata soltanto una « norma » che non riguarda in alcun modo la determinazione del profitto di cui tener conto complessivamente, ma stabilisce soltanto un limite massimo.

38 — Sentenze 5 ottobre 1988, Tokyo Electric Company (TEC) e a./Consiglio, punti 24 e 27 della motivazione (cause riunite 260/85 e 106/86, Racc. pag. 5855); Brother/Consiglio, punto 18 della motivazione (causa 250/85, Racc. pag. 5683); Canon e a./Consiglio, punto 26 della motivazione (cause riunite 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731); Silver Seiko e a./Consiglio, punto 16 della motivazione (cause riunite 273/85 e 107/86, Racc. pag. 5927).

61. Del resto, neppure la clausola generale di cui all'art. 2, n. 1, del codice soccorre, in quanto la costruzione del valore normale riguarda per l'appunto i casi in cui i presupposti dell'ipotesi presa come riferimento non sono soddisfatti. Il fatto che per l'applicazione dei criteri sussidiari di cui all'art. 2, n. 4, il criterio principale (il confronto con le vendite sul mercato interno) non debba necessariamente ritenersi elemento determinante si evince dalla natura del primo criterio sussidiario, sulla scorta del quale il margine del dumping viene stabilito in rapporto al prezzo comparabile del prodotto simile esportato in *un paese terzo.*

62. I suddetti rilievi, che approfondirò successivamente, sono sufficienti per pronunciarsi su questo argomento della ricorrente e per affermare che sotto tale profilo non può riscontrarsi alcuna violazione del regolamento base.

63. Indipendentemente da ciò, pur avendo la ricorrente cercato di dimostrare, nel corso dell'udienza, avvalendosi dei dati relativi alle vendite di macchine da scrivere sul mercato giapponese, che le sarebbe possibile mettere in vendita notevoli quantitativi di stampanti a matrice di punti su detto mercato, la sua censura verte in realtà sulla scelta fra le due impostazioni or ora descritte. Cionondimeno, tale riflessione non può in nessun caso condurre a invalidare il secondo metodo di cui all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base. Non si può certo negare che detto metodo porti senza alcun dubbio al calcolo di un valore normale quale sarebbe se il produttore interessato vendesse effettivamente sul mercato interno del paese di esportazione, tuttavia la ricorrente sostiene al riguardo che l'applicazione di tale disposizione non è « equa », avuto riguardo alla sua situazione particolare.

64. Senonché, pure sul presupposto di tale osservazione, potrebbe determinarsi l'invalidità della disposizione controversa, soltanto qualora la stessa disposizione costringesse, nel caso in esame, ad un calcolo « non equo » del valore normale. Orbene, così non è.

65. Discende dalla struttura dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base che ciascun metodo ivi indicato va applicato alla luce del principio del carattere equo, principio oggetto di ripetuta menzione nelle prime due frasi. Poiché detto profilo non emerge chiaramente dalla formulazione dei tre metodi ivi indicati, occorre avvalersi di questo criterio. Peraltro, anche a prescindere da ciò, tutti e tre i metodi menzionati soggiacciono al parametro dell'equità. Talché occorre passare dal primo metodo (determinazione delle spese e del margine di profitto di cui tener conto in base alle vendite del produttore/esportatore sul mercato interno) al secondo metodo di cui si tratta in questo contesto, tra l'altro, allorché l'utilizzo dei dati così ottenuti non presenta un carattere equo [39]. Ove « non sia possibile applicare nessuno dei due metodi indicati », occorre passare al terzo metodo menzionato (il ricorso alle vendite nello stesso settore di attività economica sul mercato interno) o stabilire le spese e gli utili su altra base equa. Questa formula introduttiva rimanda apertamente ai presupposti per il passaggio dal primo al secondo metodo, il che significa che quest'ultimo può essere applicato soltanto se sia equo. Per quanto riguarda il terzo metodo del quale è fatta menzione, tale esigenza viene fatta salva dall'ultima parte della frase (« o eventualmente su *altra* base equa » [40]), che ha pertanto la duplice funzione di riserva circa il carattere equo per il terzo metodo elencato e di clausola d'apertura, che rimanda nuovamente al criterio di base del codice.

66. Per completezza, devo ancora rilevare che non può ravvisarsi trasgressione del codice nel semplice fatto che una condizione espressa in modo assai generico in quest'ultimo (nella specie, la condizione del « carattere equo » delle spese e degli utili di cui tener conto) venga concretizzata dal legislatore antidumping della rispettiva parte contraente. Il codice non prescrive che i firmatari riprendano alla lettera il testo dell'accordo nelle loro rispettive discipline. Esso prevede soltanto che tali norme debbano essere « conformi » a quelle dell'accordo [41], ossia, come peraltro è confermato dall'espressione « maggiore uniformità » (e non: completa uniformità) contenuta nel preambolo, non in contrasto con le regole dell'accordo, a danno degli operatori soggetti ai provvedimenti antidumping [42]. Non si deve sottovalutare il fatto che la concreta attuazione di nozioni imprecisate può sovente portare, in definitiva, ad un trattamento diverso da quello previsto dal codice, soprattutto se a causa di tale attuazione in concreto l'interessato si trovi, in taluni casi, in una situazione più sfavorevole di quella derivante dall'applicazione del solo testo del codice. Tuttavia, come ho dimostrato nei rilievi da me svolti in ordine al disposto della norma ed alla sua struttura, l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento

39 — Nelle lingue ufficiali diverse dal tedesco, il carattere equo non figura neppure qui, ma si indica sostanzialmente che tali dati non possono essere utilizzati. Non vi vedo nessuna differenza.

40 — Il corsivo è mio.

41 — V. art. 16, n. 6, lett. a), del codice.

42 — V. Vermulst: *Antidumping Law and Practice in the United States and the European Communities*, 1987, pag. 700.

base non è censurabile, e ciò pure, in particolare, alla luce del secondo metodo di calcolo ivi indicato. Questa disposizione non può pertanto ritenersi in contrasto con l'art. 2, n. 4, del codice antidumping.

67. (2) La ricorrente sostiene poi che il secondo metodo di calcolo censurato fa sì che il valore normale e il prezzo all'esportazione vengano posti a confronto in stadi commerciali diversi, in contrasto con l'art. 2, n. 6, del codice antidumping. Il valore normale non sarebbe confrontabile con i prezzi all'esportazione risultanti in caso di struttura come quella della ricorrente, cioè determinati allo stadio dell'uscita dalla fabbrica. Né i correttivi previsti dal nuovo regolamento base sarebbero sufficienti a risolvere detti problemi.

68. Ai sensi dell'art. 2, n. 6, del codice antidumping, il prezzo di esportazione e il prezzo interno nel paese di esportazione « dovranno essere paragonati allo stesso stadio commerciale, che normalmente è quello dell'uscita dalla fabbrica (...) ».

69. La censura in esame non è pertinente in relazione al problema sollevato, che in realtà è strettamente connesso a quello della determinazione del valore normale [43]. Se il ricorso alle spese ed agli utili qui indicati (quelli sussistenti nel caso di una struttura di vendita per il mercato interno giapponese) non è equo, ciò si riverbera anzitutto, come ho già rilevato, sulla determinazione del valore normale, nel senso che essi non sono inclusi nel valore normale e che quest'ultimo è stabilito seguendo un altro metodo. In tal caso, le modalità del confronto censurate dalla ricorrente divengono irrilevanti. Per contro, se tali spese e utili vanno inclusi in quanto equi, si deve allora tener conto delle seguenti considerazioni.

70. Un raffronto corretto tra valore normale e prezzo all'esportazione allo stadio dell'« uscita dalla fabbrica » (art. 2, n. 6, del codice) presuppone anzitutto che entrambi questi valori siano confrontati a livello della prima vendita ad un acquirente indipendente. Ciò significa, in particolare, che il valore normale va confrontato includendo in esso le spese VGA e gli utili di quelle società di distribuzione che, pur essendo sul piano giuridico indipendenti dalla società madre di produzione, non lo sono sul piano economico [44]. Soltanto le vendite di queste società ad un acquirente indipendente costituiscono la base del valore normale costruito. Ciò costituisce un'applicazione del principio secondo cui tutte le spese sostenute e gli utili realizzati nelle vendite reali sul mercato interno vanno ricompresi nel valore normale. Il suddetto principio è stato espressamente ribadito dalla Corte nella sentenza pronunciata nella causa TEC. Tale causa verteva sul computo del valore normale per un'impresa che non vendeva sul mercato giapponese il prodotto oggetto del procedimento (macchine da scrivere elettroniche). Il Consiglio aveva costruito il valore normale includendovi le spese VGA di una società di distribuzione collegata che vendeva altre merci ed aveva confrontato detto valore con il prezzo all'esportazione. Al riguardo, la Corte ha così statuito:

43 — L'art. 2, n. 6, del codice non si serve, è vero, della nozione di « valore normale », ma prevede il raffronto del prezzo all'esportazione con tutti i dati che il regolamento base comprende nella nozione di « valore normale ».

44 — V., nella specie, il punto 40 del regolamento della Commissione sul dazio provvisorio.

« In virtù delle considerazioni sopra esposte, va disatteso anche l'argomento della TEC secondo il quale il metodo seguito dalle istituzioni è contrario all'art. 2, n. 9, del regolamento n. 2176/84, ai sensi del quale il valore normale e il prezzo all'esportazione debbono " normalmente essere comparati allo stesso stadio commerciale, di preferenza quello dell'uscita dalla fabbrica ". In realtà, dinanzi ad un'organizzazione di produzione e vendita come quella adottata dalla Tokyo Electric Company Ltd per i prodotti venduti sul mercato giapponese, il valore normale allo stadio " uscita dalla fabbrica " può essere stabilito correttamente proprio prendendo in considerazione la prima vendita ad un acquirente indipendente » [45].

71. Non vedo alcun motivo per non riferire le suddette considerazioni al margine di profitto da prendere in considerazione per il valore normale [46]. Si può altresì ritenere che i suddetti rilievi valgano, mutatis mutandis, per l'interpretazione del codice, il quale sul punto in parola è in armonia con il vecchio regolamento base applicato nella citata sentenza.

72. La disposizione censurata dalla ricorrente è senz'altro compatibile con il principio risultante da quanto sopra, secondo cui il raffronto allo stadio dell'uscita dalla fabbrica riguarda i prezzi di volta in volta fatturati al primo acquirente indipendente. Le spese e gli utili di cui all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base sono soltanto quelli che riguardano « altri produttori o esportatori » [47], cioè escludendo quelli sostenuti da coloro che hanno acquistato le merci dagli stessi produttori o esportatori.

73. Senonché la ricorrente assume che, nel suo caso, le spese e gli utili non sono stati trattati allo stesso modo ai fini del valore normale e del prezzo all'esportazione, in quanto tali fattori sono stati determinati nel caso del valore normale in base a vendite relative ad uno stadio commerciale successivo allo stadio dell'uscita dalla fabbrica (cioè allo stadio di distribuzione), mentre il prezzo all'esportazione della ricorrente è un prezzo « uscita dalla fabbrica ». A questo proposito si deve dare atto alla ricorrente che il nuovo regolamento base, in particolare l'art. 2, nn. 9 e 10, non prevede alcun correttivo per spese generali diverse e utili diversi.

74. In ordine a quest'argomento occorre fare due osservazioni.

75. In primo luogo, questo problema nulla ha a che vedere con il metodo applicato nella fattispecie alla ricorrente, quello previsto dall'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base. Se un produttore giapponese effettua vendite sul mercato interno attraverso una società di distribuzione collegata, il valore normale non è costruito, ma determinato in funzione del criterio generale ex art. 2, n. 3, lett. a), del (nuovo o vecchio) regolamento base. In questo caso sorge esattamente lo stesso problema che si pone per il raffronto in caso di vendite nella Comunità effettuate direttamente e senza intermediari dall'esportatore ad un acquirente indipendente. Non diversamente accade in caso di applicazione del terzo metodo di determinazione del valore normale

45 — Punto 30 della motivazione.

46 — V. regolamento della Commissione sul dazio provvisorio, combinato disposto dei punti 39 e 40.

47 — Nella sentenza TEC si fa riferimento con questa espressione alla rispettiva « struttura economica ».

di cui all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base (calcolo in base alle vendite nello stesso settore di attività economica).

76. Che il nuovo regolamento base non contempli per tali situazioni correttivi da applicare al confronto può al massimo indurre a chiedersi se le norme relative al confronto (art. 2, nn. 9 e 10) siano valide. Orbene, non riesco a scorgere alcun argomento sull'invalidità della disposizione impugnata.

77. In secondo luogo, la Corte di giustizia si è più volte pronunciata sul punto se, in forza dell'uno o dell'altro dei regolamenti base (regolamenti n. 3017/79 e n. 2176/84), il valore normale e il prezzo all'esportazione vadano accertati in base agli stessi metodi in modo da consentire il confronto. Tale questione è stata espressamente risolta in senso negativo. La Corte ha ritenuto che il valore normale, il prezzo all'esportazione ed il confronto siano disciplinati ciascuno da regole distinte [48] e che i vari correttivi per quanto riguarda il prezzo all'esportazione ed il valore normale differiscano per obiettivo e presupposti [49]. Su tale rilievo la Corte ha respinto, argomentando dai regolamenti base rispettivamente applicabili, l'argomento secondo cui le spese non direttamente connesse con la vendita non devono essere detratte dal valore normale ai fini del confronto, anche se siffatta detrazione sia stata effettuata con riguardo al prezzo all'esportazione ai sensi dell'art. 2, n. 8, lett. b) (di tutti i regolamenti base successivi al regolamento n. 3017/79) [50].

78. Nella citata sentenza TEC la Corte ha dovuto ancora una volta pronunciarsi sulla detta questione in riferimento alle spese VGA, riassumendo la propria giurisprudenza su tale tema nel seguente modo:

« Quanto all'argomento secondo il quale le VGA devono essere trattate allo stesso modo quando si costruisce il valore normale e quando si costruisce il prezzo all'esportazione, basti ricordare che esso è stato chiaramente respinto nelle sentenze della Corte 7 maggio 1987 [cause 240/84, 255/84, 256/84, 258/84 e 260/84 (" dazio antidumping sulle importazioni di cuscinetti a sfera "), Racc. 1987, rispettivamente, pagg. 1809, 1861, 1899, 1923 e 1975], ove si afferma l'esistenza di tre serie di regole distinte, ciascuna da osservare separatamente, al fine, rispettivamente, di determinare il valore normale, di stabilire il prezzo all'esportazione e di effettuare il confronto fra i due » [51].

79. A mio parere, non vi è alcun dubbio che queste considerazioni, in linea di principio, si applicano allo stesso modo al profitto incluso nel valore normale, il quale, com'è noto, non può, secondo il nuovo regolamento base — ma anche secondo il vecchio — (v. l'elenco dei fattori di adeguamento all'art. 2, n. 9), essere assoggettato ad un correttivo.

48 — V. sentenza 7 maggio 1987, NTN Toyo Bearing/Consiglio, punti 13 e seguenti della motivazione (causa 240/84, Racc. pag. 1809).

49 — Sentenze 7 maggio 1987, Nachi Fujikoshi/Consiglio, punti 31 e seguenti della motivazione (causa 255/84, Racc. pag. 1861); Nippon Seiko/Consiglio, punti 43 e seguenti della motivazione (causa 258/84, Racc. pag. 1923); Minebea/Consiglio, punti 41 e seguenti della motivazione (causa 260/84, Racc. pag. 1975).

50 — V. nota precedente.

51 — V., anche, la sentenza in pari data Canon/Consiglio, punto 37 della motivazione (cause riunite 277/85 e 300/85, Racc. pag. 5731); Silver Seiko/Consiglio (cause riunite 273/85 e 107/86, Racc. pag. 5927).

80. L'avvocato generale Sir Gordon Slynn [52] ha osservato, giustamente, che la ripartizione sistematica in materia accolta da detta giurisprudenza è la stessa di quella del codice antidumping, come emerge dal sistema dell'art. 2, nn. 4-6. Quanto al correttivo delle spese generali sostenute e degli utili ottenuti, in caso di vendite dell'esportatore o di una società indipendente ad uno stadio commerciale successivo a quello dell'uscita dalla fabbrica, questi non rientrano in nessuna delle categorie menzionate all'art. 2, n. 6, seconda frase, del codice. Ciò emerge dal confronto con la terza frase della disposizione di cui trattasi. I correttivi previsti dalla terza frase sono diretti « a determinare il prezzo all'esportazione corrispondente a condizioni commerciali normali » [53]. A tal fine occorre tener conto « delle spese, dazi e tasse compresi, intervenute al momento dell'importazione e la successiva vendita, nonché degli utili ». Questi fattori — riferiti al prezzo all'esportazione nel caso particolare dell'art. 2, n. 6, terza frase, del codice — si aggiungono a quelli di cui alla seconda frase, come evincesi dalla parola « inoltre » nella terza frase. Ne consegue che, da un lato, le « *condizioni di vendita* » abbracciano soltanto i fattori di costo direttamente connessi alla vendita (con *esclusione delle spese generali*). Anche nelle citate cause « cuscinetti a sfera » le ricorrenti sembrano aver accolto questa terminologia [54].

81. Quanto agli *utili*, dal confronto tra la seconda e la terza frase si rileva che essi non rientrano neppure nella categoria delle « altre differenze che influiscono sulla comparabilità dei prezzi ».

52 — Conclusioni nella causa TEC, citata alla nota 15 (Racc. pag. 5884, in particolare pag. 5898).

53 — Causa 260/84, citata alla nota 49, punto 42 della motivazione.

54 — Causa 260/84, citata alla nota 49, punto 36 della motivazione.

82. I firmatari del codice possono sicuramente applicare ai destinatari di eventuali provvedimenti antidumping un trattamento più favorevole rispetto a quello risultante da questa interpretazione. Ciò non impedisce tuttavia alle autorità comunitarie di avvalersi pienamente della discrezionalità che loro compete nell'applicazione del codice.

83. In conclusione, non rimane che constatare che l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base non è in contrasto con l'art. 2, n. 6, del codice antidumping.

84. (3) Quanto alle censure in ordine alla validità di questa disposizione, fondate sulla trasgressione di taluni principi generali, tali censure attengono vuoi alla sua *applicazione concreta* alla ricorrente, e ciò *a prescindere dalla sua applicabilità nel tempo*, come le censure fondate sui seguenti principi:

— divieto di discriminazioni,

— proporzionalità,

— corretta ed equa applicazione del diritto comunitario, anche sotto il profilo della certezza del diritto,

— tutela dei diritti quesiti,

— tutela dell'affidamento legittimo,

— estoppel,

vuoi all'*applicabilità nel tempo della controversa disposizione* (v. art. 19), come le censure che si richiamano ai seguenti principi:

— certezza del diritto,

— irretroattività.

85. Nessuna delle suddette censure concerne dunque la validità della disposizione controversa in quanto tale. Soltanto per ragioni di completezza esaminerò qui l'unico punto che, se si volessero interpretare in modo diverso gli argomenti della ricorrente, potrebbe riguardare la questione della validità, cioè il problema della *parità di trattamento*. È noto che il principio comunitario della parità di trattamento vieta non soltanto di trattare in modo diverso situazioni simili, qualora la disparità di trattamento non sia obiettivamente giustificata [55], ma anche di trattare in modo uguale situazioni assai diverse senza che siffatto trattamento sia giustificato [56]. L'utilizzo di dati contabili relativi ai costi ed agli utili di imprese diverse dall'impresa di cui trattasi può prospettare un problema di trattamento identico applicato a situazioni diverse, se l'impresa alla quale detto metodo è applicato differisce, nei tratti salienti, dalle imprese prese in considerazione e da quelle concorrenti anch'esse assoggettate al procedimento antidumping. La disposizione de qua non può tuttavia essere ritenuta invalida sulla scorta di tale semplice considerazione, se in un'ipotesi del genere essa non consente di tener conto del divieto di discriminazioni; quod non, nel caso di specie. Per un verso, come ho già in precedenza chiarito, l'applicazione del controverso metodo soggiace alla riserva del requisito del carattere equo. Discende dalla lettera e dallo spirito delle norme antidumping — compensare danni derivanti da un comportamento che lede la parità delle occasioni nell'ambito della concorrenza — che non può mai essere « equo » trattare un'impresa in modo discriminatorio nell'ambito di un procedimento antidumping. Per altro verso, una norma del diritto comunitario suscettibile di interpretazione va, di massima, interpretata alla luce delle norme di diritto comunitario di rango superiore. Soltanto qualora sia impossibile una simile interpretazione è possibile supporre che tale norma contrasti con una norma di diritto comunitario sovraordinata, che la rende invalida [57]. Poiché il disposto letterale della norma controversa comune contempla la possibilità di servirsi dei dati di imprese *comparabili* o, se ciò non è possibile o non è equo, di far ricorso ad un altro metodo equo (non discriminatorio), non ritengo possibile riscontrare alcuna trasgressione del divieto di discriminazione.

86. b) La ricorrente adduce poi una serie di argomenti relativi all'applicabilità ratione temporis dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base, diretti contro l'*art. 19 del nuovo regolamento base*. Assume

55 — Sentenza 19 ottobre 1977, Ruckdeschel/Hauptzollamt Hamburg-St. Annen, punto 15 della motivazione (cause riunite 117/76 e 16/77, Racc. pag. 1753); sentenza 21 febbraio 1990, Wuidart e a./Société coopérative, laiteries coopératives eupenoises e a., punto 13 della motivazione (cause riunite C-267/88-C-285/88, Racc. pag. I-435).

56 — Sentenza 17 luglio 1963, Repubblica italiana/Commissione (causa 13/63, Racc. pag. 357, in particolare pag. 384); sentenza 23 febbraio 1983, Wagner/Bundesanstalt für landwirtschaftliche Marktordnung (causa 8/82, Racc. pag. 371); sentenza 13 dicembre 1984, Sermide/Cassa conguagli zucchero, punto 28 della motivazione (causa 106/83, Racc. pag. 4209).

57 — V., in particolare, sentenza 13 dicembre 1983, Commissione/Consiglio (causa 218/82, Racc. pag. 4063); sentenza 25 novembre 1986, Klensch/Secrétaire d'État à l'Agriculture et à la Viticulture (cause riunite 201/85 e 202/85, Racc. pag. 3477) e sentenza 4 dicembre 1986, Commissione/Repubblica federale di Germania (causa 205/84, Racc. pag. 3755).

la medesima che la suddetta disposizione è contraria ai principi di certezza del diritto e d'irretroattività. La censura della ricorrente muove dal fatto che il nuovo regolamento base, ad essa sfavorevole dal punto di vista della costruzione del valore normale, ha introdotto un nuovo metodo in un procedimento antidumping in corso (cioè il procedimento che ha dato origine alla presente controversia). Ciò sarebbe in contrasto con il principio della certezza del diritto. Inoltre, ricorrerebbe un'ipotesi di retroattività. Per tali motivi, come pure per il difetto di motivazione, l'art. 19 del nuovo regolamento base sarebbe invalido.

87. aa) Emerge da un esame più attento che gli argomenti anzidetti si fondano su due distinte considerazioni. Si tratta, per un verso, del fatto che il nuovo regolamento base *consente*, nelle circostanze del caso di specie, di costruire un valore normale più svantaggioso per l'esportatore interessato rispetto a quello calcolato secondo il metodo *possibile* in forza del vecchio regolamento base. La seconda considerazione è che il nuovo regolamento base *esige* un modo ed un tipo di calcolo che il vecchio regolamento base forse consentiva, ma non imponeva obbligatoriamente in un caso come quello della ricorrente, talché il metodo più vantaggioso applicato alla ricorrente, nell'ambito della causa delle importazioni di macchine da scrivere elettroniche, è per il futuro definitivamente escluso.

88. Prima di esaminare ciascun argomento, occorre prendere in esame queste due ipotesi.

89. (1) Con riguardo alla prima ipotesi, ritengo di averla già confutata nelle mie osservazioni, svolte in ordine alla compatibilità della nuova norma con il codice antidumping.

90. Si è già chiarito che l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base aveva stabilito che ciascuno dei metodi elencati era assoggettato alla condizione del carattere equo. Nel vecchio regolamento base tale carattere era il solo criterio da prendere in considerazione per calcolare le spese VGA e l'utile (in conformità al codice, benché un limite superiore normale fosse contemplato da quest'ultimo). A questo proposito vi è piena concordanza tra il vecchio regolamento base ed il codice antidumping. Se si affronta la questione nell'insieme, il criterio del carattere equo può riscontrarsi in tutte le basi giuridiche, dal codice antidumping fino al nuovo regolamento base, attraverso il vecchio regolamento base. Poiché il nuovo regolamento base enumera diversi metodi di calcolo distinti nonché l'ordine in cui essi vanno presi in esame, i limiti imposti, in ciascun caso, dal requisito dell'equità sono gli stessi del vecchio regolamento base.

91. (2) Passo ora alla seconda ipotesi, quella secondo cui la nuova norma esige l'applicazione del metodo controverso in taluni casi, come quello di specie, in cui il vecchio regolamento base consentiva pure di servirsi del metodo utilizzato nel precedente procedimento (e di cui esso ha determinato la chiusura).

92. Si potrebbe ritenere che questa concezione rappresenti soltanto il rovescio della medaglia della prima. Tuttavia ciò non è del

tutto esatto. Dal punto di vista logico, non si può escludere che nell'ambito del vecchio regolamento base sia il metodo applicato alla Nakajima nella causa delle importazioni di macchine da scrivere elettroniche sia quello di cui ci si è serviti nel presente caso possano entrambi considerarsi non equi, ma che il nuovo regolamento base restringa la possibilità di scelta così rimessa — e quindi il potere discrezionale delle istituzioni comunitarie — limitando la scelta al metodo applicato nella specie.

93. A mio parere, tuttavia, i due metodi si differenziano così radicalmente l'uno dall'altro che soltanto uno di essi può considerarsi equo in un'unica ed identica situazione. Come ho già rilevato, si evince dalla lettera e dallo spirito dei regolamenti antidumping che il requisito dell'equità ha anche lo scopo di evitare discriminazioni tra le imprese destinatarie di provvedimenti antidumping. Argomentando da tale prospettiva, non è possibile ritenere equa l'applicazione di metodi diversi alla stessa situazione.

94. bb) Muovendo da questo presupposto, sono sufficienti alcuni rilievi in ordine agli argomenti della ricorrente.

95. (1) L'assunto della trasgressione dei principi di certezza del diritto e d'irretroattività si scontra già col fatto che la norma dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), la cui modifica è messa in contestazione dalla ricorrente, è rimasta immutata quanto agli effetti giuridici. Da un lato, quindi, una modifica che produca effetti su di un procedimento in corso, che avrebbe potuto sollevare problemi sotto il profilo della certezza del diritto, non sussiste. Dall'altro, non può configurarsi neppure retroattività, in quanto le situazioni riferite al passato non sono state disciplinate diversamente da come venivano disciplinate anteriormente alla riforma. Tale constatazione assume particolare rilievo per la riscossione definitiva del dazio antidumping provvisorio (art. 2 del regolamento n. 3651/88), che costituisce a mio parere un provvedimento retroattivo, e ciò significa che l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base avrebbe spiegato effetti retroattivi sul detto provvedimento attraverso l'art. 19, ove avesse mutato in peius la situazione giuridica degli esportatori in ordine al punto fatto valere dalla ricorrente.

96. Ritengo che i suddetti rilievi siano sufficienti per concludere che, *con riguardo alla presente controversia*, l'art. 19 del nuovo regolamento base deve ritenersi, nel merito, pienamente legittimo. È pur vero che il nuovo regolamento base contiene inoltre numerose modifiche, le cui conseguenze non ho ancora preso in esame; qualora le nuove norme dovessero rivelarsi più svantaggiose per gli esportatori rispetto alle vecchie, sorgerebbero problemi identici a quelli che sarebbero venuti in luce se avessi constatato una simile modifica peggiorativa della loro situazione nell'ambito dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii). È mio parere, tuttavia, che nell'ambito dell'art. 184 sia sufficiente prendere in esame i punti che sono stati censurati. Questa disposizione corrisponde ad una parte del controllo che avviene nell'ambito del ricorso diretto, cioè quello ai sensi dell'art. 173 del Trattato CEE. Ne consegue che esso non contempla un controllo di validità generale, bensì un controllo sulla « inapplicabilità », avvalendosi « dei motivi previsti all'art. 173, primo comma ». Ciascuna delle parti può « va-

lersi » di detti motivi. La delimitazione del controllo ai soli motivi fatti valere, così come viene applicata per l'art. 173 del Trattato CEE, si estende dunque anche all'art. 184 del Trattato.

97. (2) È anche in questa prospettiva che occorre esaminare il mezzo dedotto dal difetto di motivazione. A mio parere, l'art. 19 del nuovo regolamento base non esigeva particolari richiami nella motivazione del suddetto regolamento. Infatti questa disposizione costituisce soltanto una parte della disciplina complessiva del nuovo regolamento base e si inserisce nell'ambito di quest'ultimo [58], dal momento che essa non prospetta né problemi di retroattività né problemi di certezza del diritto ma, piuttosto, fa soltanto sì che le modalità del nuovo regolamento base possano essere applicate a procedimenti già in corso. Peraltro, il trentatreesimo considerando del nuovo regolamento base presenta l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), come una diretta chiarificazione della funzione dell'art. 19, in quanto essa fa riferimento alla norma prima citata.

98. 2. La ricorrente sostiene inoltre che erroneamente il Consiglio le ha *applicato* il secondo metodo previsto all'*art.* 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base.

99. Su questo punto vorrei, nell'ambito di queste osservazioni, esaminare preliminarmente le sole censure relative alla costruzione del valore normale in quanto tale e che non riguardano il raffronto tra il valore normale ed il prezzo all'esportazione. Le censure relative a questo secondo aspetto verranno esaminate separatamente (al punto IV).

100. a) Nell'ambito così delimitato occorre in primo luogo prendere congiuntamente in esame tre censure, essenzialmente vertenti sullo stesso oggetto, che riguardano l'esercizio del potere discrezionale del Consiglio alla luce del codice antidumping e di taluni principi generali.

101. In primo luogo — e in subordine rispetto all'argomento già respinto secondo cui la norma applicata sarebbe di per sé in contrasto con il codice antidumping — la ricorrente sostiene che l'applicazione di tale norma nella fattispecie contrasta con il codice antidumping. Data la particolare struttura della sua impresa, che per le sue caratteristiche peculiari si distinguerebbe dalle altre imprese, in particolare da quelle alle quali si è avuto concretamente riguardo nel determinare le spese e gli utili, il modo di procedere del Consiglio sulla base di tale metodo non sarebbe « equo », in contrasto con quanto prescritto dal codice antidumping. In secondo luogo, nell'applicazione della norma di cui trattasi le istituzioni comunitarie avrebbero dovuto esercitare il loro potere discrezionale in modo da tener conto della differenza di struttura dell'impresa della ricorrente. A parere di quest'ultima le istituzioni, non agendo in tal modo, hanno trasgredito non soltanto il nuovo regolamento base, che esige che il valore normale sia stabilito in modo equo, ma anche taluni principi generali, in particolare quello dell'applicazione corretta ed equa del diritto comunitario e la regola della proporzionalità. In terzo luogo, il suddetto modo di agire sarebbe discriminatorio e violerebbe di

58 — V. sentenza 22 gennaio 1986, Eridania e a./Cassa conguagli zucchero e a., punto 37 della motivazione (causa 250/84, Racc. pag. 117); sentenza 2 maggio 1990, Scarpe/ONIC, punto 27 della motivazione (causa C-27/89, Racc. pag. I-1701).

conseguenza il principio della parità di trattamento.

102. Ribadisco, anzitutto, che il Consiglio ha costruito correttamente il valore normale [art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base], essendo pacifico che la ricorrente non vende stampanti sul mercato giapponese, onde resta esclusa la possibilità di avvalersi dell'art. 2, n. 3, lett. a), mentre è possibile scegliere tra la soluzione del punto i) e quella del punto ii), dell'art. 2, n. 3, lett. b).

103. Emerge dalla struttura dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base che i tre metodi ivi specificamente menzionati vanno seguiti secondo l'ordine in cui sono elencati. Soltanto qualora nessuno dei predetti metodi possa essere applicato ci si deve avvalere della norma generale che stabilisce che le spese e gli utili debbono calcolarsi « su altra base equa ».

104. In tale ambito, giustamente il Consiglio non ha applicato il metodo menzionato per primo [59], in quanto la ricorrente non vende prodotti simili sul mercato giapponese. Per completezza, voglio qui precisare la ragione di detto metodo, così come la intendo, giacché la ricorrente ritiene che il suo ambito di applicazione non sia chiaro. A mio parere si tratta di un metodo ancorato all'esistenza di vendite di uno o più modelli di una determinata categoria di prodotti sul mercato interno; grazie a queste vendite si determina poi il valore normale di altri modelli (esportati) della stessa categoria. Nella versione tedesca — ovviamente per questa ragione — non compare l'espressione « gleichartige Ware » (prodotti identici), bensì un'espressione più ampia (« Waren gleicher Art ») (prodotti simili, dello stesso genere). Nella maggior parte delle altre lingue ufficiali questa differenza rispetto alla nozione di « prodotti identici » (gleichartige Ware, v. art. 2, n. 12) viene evidenziata unicamente con l'uso del plurale; soltanto le versioni danese ed italiana non seguono questa distinzione.

105. Stando così le cose, il Consiglio avrebbe dovuto accertare — e, a questo proposito, la sua condotta è ineccepibile — se andasse applicato il secondo metodo, censurato dalla ricorrente. Recependo il parere della Commissione, esso ha risolto tale questione in senso affermativo. *Non condivido* tale tesi. Così agendo il Consiglio ha piuttosto trasgredito il precetto dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), che esige che le spese VGA e gli utili siano stabiliti su base equa.

106. In questo contesto è indispensabile una disamina approfondita dello spirito e delle finalità perseguite della costruzione del valore normale nonché delle conseguenze che ne derivano in ordine al requisito del carattere equo.

107. Ho già rilevato come la Corte, nelle cause sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche, abbia ritenuto che la costruzione del valore normale serviva a stabilire il prezzo di vendita di un prodotto se

59 — « L'importo per le spese di vendita, generali e amministrative e per il profitto viene calcolato in base alle spese sostenute e ai profitti realizzati dal produttore o esportatore sulle vendite redditizie del prodotto simile sul mercato interno ».

fosse venduto nel suo paese d'origine o nel paese dell'esportatore. Tale impostazione è di sicuro pertinente in numerosi casi, ma non mi sembra si debba applicare senza limitazioni.

108. Per chiarire quanto sopra vorrei ricollocare quanto la Corte ha dichiarato nella luce del contesto al quale esso inerisce.

109. Nelle cause sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche la Corte doveva pronunciarsi su tre situazioni diverse. Nelle già citate cause *Brother, Canon e Silver Seiko* il valore normale era stato stabilito, ai sensi dell'art. 2, n. 3, lett. a), per i modelli che gli esportatori vendevano sul mercato giapponese ed è stato ricostruito per gli altri modelli. In questo secondo caso le spese VGA erano state calcolate tenendo conto dei costi delle società di distribuzione collegate fra i tre produttori anzidetti. Gli utili derivavano dalle differenze accertate per i modelli venduti sul mercato interno.

110. Nella causa *TEC*, la ricorrente aveva certamente anch'essa a disposizione una società di distribuzione collegata. Tuttavia, la TEC non distribuiva macchine da scrivere elettroniche sul mercato giapponese, né attraverso questa società né in qualunque altro modo. Per contro, veniva venduta sul mercato giapponese una serie di altri articoli elettronici che, stando alle dichiarazioni della TEC, comprendeva anche articoli di « burotica ». La società di distribuzione vendeva cassette registrate, bilance elettroniche e altri prodotti. In tali circostanze, le spese VGA sono state calcolate tenendo conto dei costi della società di distribuzione e gli utili sono stati calcolati in base ai profitti realizzati dalla società Canon sulle vendite di macchine da scrivere elettroniche effettuate sul mercato giapponese attraverso la società di distribuzione.

111. Nella causa Sharp [60], la ricorrente effettuava pochissime vendite di macchine da scrivere elettroniche sul mercato interno. A quanto sembra, tuttavia, essa vendeva altri prodotti su tale mercato interno anche se dalla relazione d'udienza non risulta il volume di queste vendite. Essa disponeva di una società di distribuzione collegata, come peraltro gli altri produttori che avevano presentato ricorso contro il regolamento che istituiva un dazio definitivo in questa causa [61]. Nel suo caso le spese VGA e gli utili furono calcolati come nel caso della TEC.

112. Come si evince da questo quadro complessivo, l'impegno dei citati produttori di macchine da scrivere sul mercato giapponese era di diversa intensità, più forte nel caso della Brother, della Canon e della Silver Seiko, meno forte nel caso della TEC e della Sharp. Infatti, mentre nel caso della TEC e della Sharp vi era solo una società di distribuzione come struttura di vendita per il mercato giapponese, nel caso della Brother, della Canon e della Silver Seiko a ciò si aggiungeva che dette società realizzavano altre vendite effettive di macchine da scrivere elettroniche su detto mercato giapponese, anche se queste vendite non riguardavano tutti i modelli esportati nella Comunità.

60 — Sentenza 5 ottobre 1988, Sharp Corporation/Consiglio (causa 301/85, Racc. pag. 5813).

61 — Regolamento (CEE) del Consiglio 19 giugno 1985, n. 1698, che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone (GU L 163, pag. 1).

Questa differenza è altresì presente nelle valutazioni della Corte nelle sentenze Brother e Sharp. Al punto 19 della motivazione della sentenza Brother e al punto 10 della motivazione della sentenza Sharp, la Corte sottolinea che vi sarebbe discriminazione tra i fabbricanti se il valore normale dei prodotti, il cui fabbricante venda prodotti simili sul mercato interno del paese a partire dal quale sono esportati, fosse costruito in modo diverso dal valore normale dei prodotti il cui il fabbricante non effettui siffatte vendite interne.

113. A questo punto mi sembra opportuno definire il collegamento tra la giurisprudenza citata e le finalità della costruzione del valore normale nella struttura del nuovo regolamento base nonché approfondire i rilievi già svolti in precedenza.

114. A seconda degli elementi di fatto su cui si determina il valore normale, le situazioni economiche che ne emergono sono diverse, cosicché la giustificazione economica su cui si fonda l'istituzione del dazio antidumping è anch'essa diversa caso per caso.

115. Nell'ipotesi oggetto della causa principale, riconducibile all'art. 2, n. 3, lett. a), del nuovo regolamento base, il prezzo comparabile realmente pagato o da pagare in normali operazioni commerciali per un prodotto simile destinato al consumo nel paese d'origine o nel paese dell'esportatore è superiore al prezzo di esportazione. In siffatta ipotesi, è certo che il fabbricante (o l'esportatore) interessato opera una discriminazione tra i due mercati (il mercato interno ed il mercato di esportazione di cui trattasi). È di immediata evidenza che un simile comportamento non si configura come concorrenza leale. Infatti, in una tale situazione esiste il rischio che il fabbricante o l'esportatore sostengano i prezzi poco elevati del mercato di esportazione praticando prezzi elevati sul mercato interno, garantendosi in tal modo un vantaggio ingiustificato rispetto agli altri concorrenti che operano sul mercato d'esportazione.

116. Per contro, se non vi sono vendite di prodotti simili sul mercato interno del paese d'origine o del paese dell'esportatore in normali operazioni commerciali o se vendite di tal genere non consentono un valido confronto [art. 2, n. 3, lett. b), del nuovo regolamento base], rimane la scelta tra due criteri sussidiari. Nel primo, (punto i), il valore normale è il prezzo comparabile del prodotto simile esportato in un paese terzo. Tale ipotesi non si differenzia sostanzialmente da quella dell'art. 2, n. 3, lett. a), se non per il fatto che la distinzione non è tra il mercato interno del fabbricante o dell'esportatore ed il mercato di esportazione considerato, ma tra quest'ultimo ed un altro mercato d'esportazione. In un'ipotesi del genere, la considerazione economica che induce a giustificare l'adozione del dazio antidumping è dunque assai vicina a quella addotta nella causa principale.

117. Prendo ora in esame la costruzione del valore normale. Le ricorrenti nelle cause relative alle importazioni di macchine da scrivere elettroniche avevano sostenuto, com'è noto, che il valore normale costruito doveva essere il valore congruo del prodotto esportato. Da un punto di vista economico questa

teoria è ammissibile. Infatti nell'ambito dell'esame di tale criterio, si accerta se l'esportatore vende il prodotto sul mercato di esportazione a prezzi che compensano le spese e consentono un congruo margine di utile. Se i prezzi si collocano al di sotto di questa soglia, l'esportatore si garantisce in questo modo la possibilità di eliminare dal mercato di esportazione gli operatori concorrenti (senza che i bassi prezzi praticati si giustifichino dal punto di vista economico). Successivamente, a seconda che gli sia più o meno riuscito di eliminare dal mercato gli altri concorrenti, egli è libero di compensare gli svantaggi derivatigli da questa politica di prezzi aumentando nuovamente questi ultimi. È evidente che, in tali situazioni, il dazio antidumping rappresenta un meccanismo di compensazione.

118. Per contro, il parametro al quale la Corte fa riferimento per la costruzione del valore normale è la situazione che sussisterebbe se il prodotto fosse venduto sul mercato interno dell'esportatore. Essa vuole in tal modo far sì che il risultato della costruzione del valore normale si avvicini per quanto possibile al valore normale di cui all'art. 2, n. 3, lett. a). Cionondimeno, in queste ipotesi, la giustificazione economica, presupposto dell'art. 2, n. 3, lett. a), certo non sempre sussiste. L'operatore che non effettua vendite sul mercato interno non può creare una discriminazione tra questo mercato e il mercato d'esportazione, traendone vantaggi immotivati. Ciò non significa tuttavia che in ipotesi del genere non sia sempre possibile seguire l'impostazione sostenuta nella citata giurisprudenza. A mio parere, la costruzione del valore normale deve prendere lo spunto dallo schema di cui all'art. 2, n. 3, lett. a), allorché la situazione disciplinata *si avvicina* alla fattispecie indicata da questa disposizione. A tale proposito, occorre in primo luogo avere riguardo alle *possibilità* dell'impresa interessata di provocare in qualunque momento la situazione di cui all'art. 2, n. 3, lett. a), o di sottrarsi all'accertamento del dumping nel senso di detta disposizione evitando di vendere taluni modelli di una sola ed unica categoria sul mercato interno, pur essendole possibile [v. art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), terza frase, del nuovo regolamento base]. Questo criterio può essere preso in considerazione, inoltre, quando l'impresa vende sul mercato interno prodotti che, benché dal punto di vista tecnologico affini ai prodotti esportati, in relazione a questi non possano tuttavia essere considerati « simili » o « identici » [62] [v. art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), sesta frase, del nuovo regolamento base]. Non mi sembra tuttavia possibile accogliere come soluzione la determinazione del valore normale in riferimento ad un prezzo corrispondente a quello che verrebbe stabilito sul mercato interno nel caso di vendita di prodotti simili, se siffatte vendite o comunque le vendite che rientrano nello stesso settore si configurassero come possibilità meramente ipotetiche. In tali casi ci si deve legittimamente aspettare che le istituzioni comunitarie le quali intendono avvalersi di tale metodo attendano i successivi sviluppi per istituire poi, se del caso, un dazio antidumping.

119. Sotto tale aspetto, non stupisce che, nelle cause Brother, Canon e Silver Seiko, la Corte abbia avvalorato il sistema scelto dal Consiglio per la costruzione del valore normale. I suddetti produttori infatti vendevano macchine da scrivere elettroniche sul mercato giapponese servendosi di una struttura di distribuzione esistente (una società di distribuzione collegata). Stante la struttura esistente i medesimi ben potevano in ogni momento introdurre sul mercato taluni altri

62 — V. nota 104.

modelli esportati, ove ciò fosse risultato conveniente sul piano economico. Conseguentemente, le spese VGA e l'utile sono stati calcolati in base alle vendite concretamente effettuate sul mercato giapponese.

120. La necessità di servirsi dello stesso criterio nei confronti della TEC e della Sharp (per le spese VGA) è a mio parere meno evidente, pur tuttavia giustificabile. La TEC aveva, dopotutto, una struttura di distribuzione propria e vendeva sul mercato interno articoli designati dalla società stessa come rientranti nel settore della « burotica ». In quel caso sussistevano delle vendite nello stesso settore di attività come pure una struttura di distribuzione eventualmente utilizzabile per lo smercio di macchine da scrivere elettroniche.

121. Nel caso della Sharp, si era verificato un numero irrisorio di vendite di macchine da scrivere elettroniche sul mercato interno, effettuate attraverso la società di distribuzione dipendente dalla società madre produttrice, nonché vendite di altri prodotti. Anche in quel caso non sembrava a priori errato accertare il valore normale come se fosse stato realizzato un volume sufficiente di vendite di macchine da scrivere elettroniche sul mercato giapponese, soprattutto se — ancorché su questo punto la relazione d'udienza non offra alcuna indicazione — il volume delle vendite di macchine da scrivere elettroniche effettuate dalla società Sharp stessa in Giappone era appena inferiore alla soglia al di sotto della quale tale volume è considerato irrisorio. Comunque sia, la Sharp avrebbe potuto tentare di incrementare le vendite attraverso la sua struttura distributiva.

122. Non è né opportuno né del resto necessario richiamare in dettaglio tutti i casi particolari di cui la Corte si è occupata all'epoca, né esaminare l'applicazione del metodo utilizzato per costruire il valore normale fondato sulla vendita teorica del prodotto nel paese d'origine o nel paese d'esportazione. Invero, la situazione nel caso di specie è diversa e non giustifica affatto un simile modo di procedere. Infatti, la ricorrente non vende stampanti a matrice di punti sul mercato giapponese né possiede una struttura distributiva della quale potersi servire a questo scopo. A parere del Consiglio, le vendite di questo tipo presuppongono tuttavia una struttura analoga a quella posseduta dalle altre imprese prese in considerazione per il calcolo del valore normale (cioè una società distributiva dotata di mezzi materiali e personale sufficienti).

123. Una situazione di tal genere non corrisponde alla fattispecie di cui all'art. 2, n. 3, lett. a), del nuovo regolamento base e neppure le si avvicina in qualche modo. Se si considera la situazione soltanto in base a queste circostanze di fatto, si accerta, per un verso, che non sussiste discriminazione tra il mercato giapponese e il mercato comunitario e che non è possibile determinarla a breve termine e, per l'altro, che neppure sussiste un abuso di possibilità organizzative, quali una manovra simulatoria o esclusiva.

124. Nel presente caso la Nakajima sarebbe discriminata rispetto alle altre imprese se fosse trattata esattamente allo stesso modo di queste, in quanto — ho già messo in evidenza tale aspetto — il trattamento non sarebbe equo e sarebbe pertanto altresì in con-

trasto con il nuovo regolamento base. Infatti gli elevati costi VGA delle altre imprese sono costi che la Nakajima non ha e non può avere. Né sussiste un qualche punto di appiglio per ascrivere alla ricorrente l'utile calcolato in riferimento alle vendite di altri produttori sul mercato interno.

125. A questo punto, ci si può chiedere se questo modo di procedere lasci ancora sussistere un ambito di applicazione per il metodo censurato dalla ricorrente, cioè il secondo metodo ex art. 2, n. 3, lett. b), punto ii). Si potrebbe avere l'impressione che il risultato a cui sono pervenuto contraddica la premessa, cui sono giunto in precedenza, secondo cui questo secondo metodo è compatibile con il requisito del carattere « equo » prefigurato dal codice antidumping. Nondimeno, nei casi già citati della Sharp e della TEC, il margine di utile di altre imprese era già stato impiegato nel calcolo del valore normale. Il che pare ammissibile, per le ragioni già enunciate. La costruzione del valore normale secondo questo metodo può essere inoltre praticata anche quando le vendite interne vengono effettuate in perdita. L'art. 2, n. 4, del nuovo regolamento base dispone che, in un caso siffatto, il valore normale può del resto essere costruito e contro il ricorso al metodo censurato dalla ricorrente in un caso di tal genere non ho alcuna obiezione da muovere.

126. Orbene, controbattendo l'argomento del Consiglio che insisteva sul fatto che la giurisprudenza relativa ai provvedimenti antidumping adottati per le importazioni di macchine da scrivere elettroniche aveva già respinto gli argomenti della ricorrente, quest'ultima ha cercato in udienza di provare, facendo leva sui dati relativi alle vendite di macchine da scrivere in Giappone, l'impossibilità, pure se in una struttura semplice, di vendere un così grande numero di stampanti a matrice di punti sul mercato interno.

127. A prescindere dal problema procedurale connesso alla tardiva presentazione dell'argomento, ritengo che questi dati non abbiano valore probatorio, trattandosi di dati sulle vendite assoluti, senza indicazione delle quote di mercato. Comunque, anche ammettendo che alla ricorrente sia lecito argomentare in tal modo, è assolutamente escluso che si possa determinare con questo mezzo la penetrazione sul mercato delle macchine da scrivere, per poterne dedurre la corrispondente penetrazione sul mercato delle stampanti e, sulla scorta di questo dato, ricavare poi i dati assoluti delle (eventuali) vendite della ricorrente nel settore delle stampanti. Del resto, i dati ricordati all'udienza presentavano considerevoli variazioni da un anno all'altro e ciò fa presumere che si trattasse di vendite occasionali. Nell'ambito delle macchine da scrivere elettroniche nel periodo in cui ebbe luogo l'inchiesta in quel procedimento antidumping (dal 1° aprile 1983 al 31 marzo 1984, v. punto 6 del regolamento n. 3643/84 [63]), la ricorrente ha del resto ammesso senza difficoltà che le sue vendite non rientravano nella categoria delle vendite occasionali e non erano dunque utilizzabili per la costruzione del valore normale.

128. Infine, dal 1984, la parte delle vendite di gran lunga più rilevante riguarda le macchine da scrivere *meccaniche*, diverse dalle stampanti sia dal punto di vista tecnologico

63 — GU L 335, pag. 43.

sia dal punto di vista funzionale, elemento questo che accresce ulteriormente la difficoltà di desumere dalle vendite di un prodotto le possibili vendite di un diverso prodotto.

129. Ne consegue che quanto si deve per il momento constatare è che il ricorso al secondo metodo, di cui all'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), censurato dalla ricorrente, era inammissibile in quanto tale modo di procedere non era equo e ciò contrastava con la prima e la seconda frase di detta disposizione. Poiché le censure relative alla trasgressione del codice antidumping e di taluni principi generali vertono esattamente sullo stesso problema, non è necessario esaminarle in modo specifico.

130. Emerge da quanto ho esposto sulle vendite di macchine da scrivere che neppure il terzo metodo specificamente indicato è utilizzabile, di talché soccorre solo la menzionata regola generale come ultima soluzione possibile nell'ambito dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), regola secondo la quale il valore normale va determinato « su altra base equa ». In base ad essa si sarebbe dovuto calcolare il valore normale fondandosi sulle spese reali all'esportazione e sul congruo margine di utile all'esportazione, per poter in seguito stabilire, mediante ragguaglio, se il prezzo all'esportazione integrasse gli estremi di un dumping oppure no (trattandosi nel secondo caso di un prezzo di per sé congruo dal punto di vista economico).

131. Poiché ciò non è avvenuto e dato che questo modo di agire avrebbe determinato, secondo le incontestate asserzioni della Nakajima, un risultato più vantaggioso per la ricorrente, *il regolamento impugnato va annullato nella misura richiesta.*

132. Infine, questa conclusione resterebbe immutata se si considerasse introdotta la prova presentata dalla ricorrente all'udienza. Ciò significherebbe infatti che per la costruzione del valore normale in base alle vendite interne — metodo da seguire in questo caso — si dovrebbero comunque includere le spese VGA della ricorrente nel valore normale, senza modifiche, e non si dovrebbe tener conto delle più elevate spese VGA di altre imprese giapponesi. Tale metodo, invero, è quello indicato come terza possibilità dall'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base.

133. Anche in tal caso si dovrebbe *accogliere* il ricorso, senza necessità di prendere specificamente in esame le altre censure vertenti sullo stesso problema.

134. Alla luce di un simile *risultato*, potrei terminare qui le mie osservazioni. Tuttavia, per ragioni di completezza, e qualora non riteniate di accogliere il mio parere, esaminerò anche gli altri mezzi della ricorrente.

135. b) La ricorrente deduce, in questo contesto, anche lo sviamento di potere (art. 173, n. 1, ultima possibilità, del Trattato CEE) da parte del Consiglio.

136. Prima di esaminare gli argomenti addotti su questo punto, vorrei brevemente ricordare la definizione di sviamento di potere nell'ordinamento comunitario.

137. Il principale caso di applicazione dello sviamento di potere è determinato dall'uso da parte delle autorità comunitarie dei loro poteri per fini diversi da quelli previsti nella corrispondente normativa [64]. Secondo la giurisprudenza sull'art. 33 del Trattato CECA, sussiste parimenti sviamento di potere allorché l'autorità competente ha perseguito, per imprevidenza o grave mancanza di ponderazione equivalente ad una trascuranza dello scopo legittimo, uno scopo diverso da quello in vista del quale le sono stati attribuiti i poteri previsti [65].

138. La differenza fra queste due possibilità sta a mio parere nel fatto che l'autorità comunitaria agisce nel primo caso intenzionalmente e nel secondo caso in modo così negligente da equivalere all'intenzionalità [66].

139. Per poter accogliere il mezzo dedotto dallo sviamento di potere, la parte ricorrente deve produrre indizi obiettivi, pertinenti e concordanti, che consentano di concludere per un comportamento di tal genere delle autorità [67].

140. Alla luce di questi principi, l'ipotesi dello sviamento di potere non sussiste nel caso di specie.

141. I chiarimenti assai ampi forniti su questo punto, se li intendo correttamente, lasciano pensare che la ricorrente voglia sostenere che sono stati perseguiti due scopi non giustificati dal regolamento base (sia vecchio sia nuovo):

— quello di nuocere deliberatamente alla ricorrente;

— quello di evitare che altri produttori giapponesi che presentino ricorso invochino il caso di specie come precedente.

142. La ricorrente sostiene, in primo luogo, che nel comportamento delle autorità comunitarie può ravvisarsi il mancato esercizio del potere discrezionale. Sul punto, essa argomenta che le autorità comunitarie hanno ignorato gli elementi di prova da lei addotti in ordine alla struttura particolare della sua impresa. La Commissione non ha dato riscontro alla lettera recante chiarimenti sulla sua particolare struttura né alla richiesta di spiegazioni sul metodo prescelto per il calcolo del valore normale [68].

143. Per quanto riguarda, anzitutto, la censura della mancata assunzione di elementi di prova, si deve rilevare che le autorità comunitarie erano già ben a conoscenza di detta struttura a seguito del procedimento sulle macchine da scrivere elettroniche. Come ho

64 — Sentenza 5 maggio 1966, Gutmann/Commissione (cause riunite 18/65 e 35/65, Racc. pag. 154, in particolare pag. 176); sentenza 21 giugno 1984, Lux/Corte dei conti, punto 30 della motivazione (causa 69/83, Racc. pag. 2447).

65 — Sentenza 29 novembre 1956, Fédération charbonnière de Belgique/Haute Autorité (causa 8/55, Racc. pag. 285, in particolare pag. 304); sentenza 8 luglio 1965, Chambre syndicale de la sidérurgie française e a./Haute Autorité (cause riunite 3/64 e 4/64, Racc. pag. 826, in particolare pag. 844).

66 — Così anche Daig: *Nichtigkeits- und Untätigkeitsklagen im Recht der Europäischen Gemeinschaften*, 1985, pag. 175.

67 — V. nota 64.

68 — Tali censure si riferiscono alla lettera 2 settembre 1988 inviata dalla ricorrente alla Commissione.

già chiarito, l'errore del Consiglio non consiste nell'erronea interpretazione dei fatti, ma nelle conseguenze giuridiche tratte da questa situazione di fatto certa.

144. Quanto agli altri due argomenti, non vedo come la mancata risposta alla lettera 2 settembre 1988 della ricorrente possa intendersi come sviamento di potere nel senso sostenuto dalla ricorrente. Al riguardo, rinvio all'art. 7, n. 4, lett. c), del nuovo regolamento base ed a quanto da me sostenuto al punto 28 delle presenti conclusioni.

145. Neppure riesco a cogliere uno sviamento di potere nell'asserzione della ricorrente secondo cui il Consiglio avrebbe erroneamente ritenuto che il metodo di calcolo censurato fosse « prassi abituale » della Commissione. Interpreto questo argomento nel senso che, per questa ragione, il metodo applicato alle altre imprese nel procedimento sull'importazione di macchine da scrivere elettroniche, allora discusso dinanzi alla Corte di giustizia, doveva ora essere applicato nei confronti della ricorrente.

146. Quanto infine all'argomento secondo cui la Commissione, nella lettera 13 febbraio 1989 [69], avrebbe fondato il calcolo del valore normale sull'art. 2, *n. 4*, del nuovo regolamento base, interpreto l'asserzione censurata, che sicuramente cita una norma non pertinente, come un palese errore di redazione. Resta inoltre del tutto oscuro quali conclusioni possano trarsi dalla lettera della *Commissione*, inviata molto tempo dopo il regolamento impugnato, in relazione ad uno sviamento di potere commesso dal *Consiglio*. Da quanto sopra consegue che il mezzo dedotto dallo sviamento di potere non può essere accolto.

147. c) La ricorrente adduce poi ancora alcune censure connesse al principio della certezza del diritto.

148. aa) A questo proposito, essa fa valere sostanzialmente il fatto che il metodo alla base del controverso provvedimento non le era stato applicato nel procedimento antidumping sulle macchine da scrivere elettroniche. Nell'ambito di quest'ultimo, si era anzi tenuto conto della sua particolare struttura e ciò aveva determinato la chiusura del procedimento nei suoi confronti [70]. Le autorità comunitarie avevano esplicitamente riconosciuto la differenza della sua struttura. La ricorrente richiama al riguardo le affermazioni contenute nel punto 5 della decisione di chiusura del citato procedimento, ove si può tra l'altro leggere:

« La Nakajima, contrariamente a tutte le altre ditte giapponesi prese in esame nella procedura relativa alle macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone, è costituita essenzialmente da una unità di produzione che non dispone di venditori oppure di una rete di vendita convenzionali per quanto riguarda la gamma molto limitata dei propri prodotti. La società vende unicamente a un numero limitato di clienti in tutto il mondo.

Non è stato quindi ritenuto opportuno applicare alla Nakajima i margini di profitto di

69 — Allegato K al ricorso.

70 — Decisione 86/34/CEE (già citata, nota 11).

cui al regolamento (CEE) n. 1698/85 e determinati nei confronti di ditte aventi caratteristiche completamente diverse.

Nessun altro esportatore per il quale nel corso della presente procedura è stato fissato un margine di profitto relativo alle vendite sul mercato interno giapponese presentava in effetti una struttura analoga a quella della Nakajima.

(...)

La Nakajima ha fornito ulteriori elementi di prova relativi ad altri aspetti del calcolo del valore normale, quali elementi di costo, mano d'opera diretta e indiretta e ricerca e sviluppo. I dati presentati sono stati esaminati e ritenuti accettabili ».

149. La ricorrente fa valere inoltre la tesi sostenuta dal Consiglio nella citata causa TEC, che è così riassunta nella relazione d'udienza[71]:

« Circa il margine di profitto determinato definitivamente nei confronti della Nakajima con decisione della Commissione 12 febbraio 1986, il Consiglio sottolinea che, come si era chiaramente illustrato in quella decisione, la Nakajima, essendo essenzialmente una semplice fabbrica che produce un numero limitato di prodotti destinati a un numero limitato di clienti e non disponendo né di un personale di vendita né di struttura di vendita vere e proprie, non era simile a nessuna delle altre società interessate. Ora, il margine di profitto di una società può essere utilizzato per costruire il valore normale di un'altra società solo quando queste due società siano, nei tratti essenziali, simili. A tali argomentazioni la ricorrente non contrappone argomenti convincenti ».

150. Infine, a parere della ricorrente, anche dalla sentenza pronunciata nella citata causa emerge che la Corte condivide il diverso trattamento riservatole. La ricorrente rimanda al punto 18 della sentenza, il quale recita[72]:

« Al riguardo, si deve dichiarare che l'esclusione della Nakajima dal novero delle società assoggettate a un dazio antidumping definitivo scaturisce dalla citata decisione 86/34, dunque una discriminazione in suo favore anche se fosse provata non potrebbe provare l'annullamento del regolamento che istituisce un dazio antidumping definitivo per la TEC, il quale è stato adottato in base a constatazioni correttamente effettuate durante l'inchiesta antidumping e conformemente alle norme fissate dal regolamento n. 2176/84 ».

151. Nella presente causa, il Consiglio ha chiarito il mutamento di metodo asserendo che l'esperienza ha dimostrato che il metodo applicato nella specie è più adatto. In ordine alla sentenza pronunciata nella causa TEC, esso fa rilevare come la Corte di giustizia non si sia pronunciata sul metodo applicato in quel tempo alla ricorrente, ma soltanto sui provvedimenti antidumping adottati nei confronti della ricorrente di allora.

71 — Racc. 1988, pag. 5865.

72 — V. anche le altre sentenze 5 ottobre 1988, Silver Seiko e a./Consiglio, punto 55 della motivazione (cause riunite 273/85 e 107/86, Racc. pag. 5927), e Sharp/Consiglio, punto 22 della motivazione (causa 301/85, Racc. pag. 5813).

152. bb) Tra questi argomenti desidero affrontare, in primo luogo, il punto relativo all'interpretazione della sentenza nella causa TEC. In ciò posso soltanto condividere l'opinione del Consiglio. Nel punto 18 della motivazione della sentenza TEC la Corte ha chiaramente sottolineato di essersi limitata a ritenere legittimo il provvedimento impugnato in quel caso, senza affrontare esplicitamente la questione della legittimità del procedimento nei confronti della Nakajima.

153. cc) Indi occorre prendere in esame le varie censure addotte in relazione alla certezza del diritto.

154. (1) In primo luogo, la ricorrente deduce la trasgressione del principio posto a *tutela dei diritti quesiti.* Il riconoscimento di questo principio nel diritto comunitario mi sembra evidente, alla luce della giurisprudenza[73]. La Corte ha parimenti ritenuto meritevole di tutela nell'ordinamento giuridico comunitario[74] il libero esercizio di una professione.

155. Nel presente caso, invece, non sussiste a mio parere alcuna trasgressione del diritto.

156. Qualora accogliate l'opinione da me sostenuta nella presente causa quanto alla costruzione del valore normale, anche la sentenza di allora sarebbe pertanto, in linea di principio, da questo punto di vista corretta, a parte i dettagli del calcolo. La ragione per la quale il valore normale va nella specie costruito come propugna la ricorrente non è tuttavia conseguenza di un diritto acquisito in virtù di una precedente decisione, ma si fonda sul (nuovo) regolamento base.

157. Ove riteniate invece che il modo di procedere nei confronti della ricorrente nel procedimento di allora fosse illegittimo, la questione dell'esistenza di un diritto quesito non sarebbe del pari pertinente.

158. La questione invero si porrebbe soltanto se si partisse dalla convinzione che il potere discrezionale delle autorità comunitarie comporti la scelta tra l'uno o l'altro metodo. Senonché anche in questo caso il semplice fatto che le autorità comunitarie abbiano, in un diverso procedimento anteriore, applicato in un determinato modo le norme rilevanti nell'ambito del loro potere discrezionale o si siano pronunciate su questo punto in una determinata maniera nell'ambito di un procedimento dinanzi alla Corte, non conferisce loro alcun diritto, dal punto di vista del libero esercizio di un'attività professionale, di fare (nuovamente) uso in questo senso del potere discrezionale in un successivo procedimento. L'esattezza di questa tesi è confortata da tre elementi dedotti dalla giurisprudenza. In primo luogo, la Corte ha chiarito, nelle due citate sentenze Hauer e Nold, che il diritto di svolgere un'attività professionale dev'essere considerato tenendo conto del ruolo sociale dell'attività protetta. Per tale ragione diritti siffatti ricevono una generale tutela salvo soltanto i limiti imposti dall'interesse generale. Nell'ordinamento giuridico comunitario sembra parimenti giustificato prescrivere, per questi diritti, talune limitazioni giustificate dagli obiettivi comunitari ten-

73 — V. sentenza 12 luglio 1957, Algera e a./Haute Autorité (cause riunite 7/56 e 3/57-7/57, Racc. pag. 79, in particolare pag. 113); sentenza 1° giugno 1961, Simon/Corte di giustizia (causa 15/60, Racc. pag. 213, in particolare pag. 233 e seguenti); sentenza 9 marzo 1978, Herpels/Commissione, punti 34 e seguenti della motivazione (causa 54/77, Racc. pag. 585).

74 — Sentenza 14 maggio 1974, Nold/Commissione (causa 4/73, Racc. pag. 491); sentenza 13 dicembre 1979, Hauer/Land Rheinland-Pfalz (causa 44/79, Racc. pag. 3727).

denti al bene comune, purché i diritti non restino intaccati nella loro essenza. Per quanto riguarda in particolare la tutela dell'impresa, questa non può mai estendersi a semplici interessi o aspettative commerciali la cui incertezza fa parte della natura stessa dell'attività economica.

159. Da quanto sopra la Corte ha dedotto, in tema di organizzazione dei mercati agricoli, che un'impresa non può far valere un diritto quesito alla conservazione di un vantaggio derivantele dall'instaurazione di un'organizzazione comune di mercato e di cui l'impresa ha tratto profitto in un determinato momento[75]. Questa giurisprudenza, che postula un ampio potere discrezionale delle autorità comunitarie nell'ambito della politica agricola comune, può essere trasposta alla prassi antidumping della Comunità, in quanto la Corte ha riconosciuto anche in questo ambito un analogo margine di apprezzamento degli organi comunitari[76]; se i due metodi in parola rientrassero nel potere discrezionale delle autorità comunitarie, si configurerebbe un uso concreto di questo ampio potere.

160. A ciò fanno riscontro due ulteriori tendenze nelle massime giurisprudenziali. Da un lato, mi sembra che la giurisprudenza muova — logicamente — dall'idea che i problemi giuridici connessi all'orientamento del comportamento degli operatori economici in funzione di precedenti decisioni discrezionali delle autorità comunitarie non vadano trattati dal punto di vista dei diritti quesiti, bensì da quello della tutela dell'affidamento legittimo[77], e ciò anche in relazione alla norma antidumping della Comunità[78]. Dall'altro, infine, il contesto sostanziale nel quale la Corte prende più esaurientemente in esame i diritti quesiti come oggetto di tutela è quello della revoca di provvedimenti amministrativi (che comportano un vantaggio)[79]. Per concludere, sono del parere che la mutata valutazione delle autorità comunitarie non violi alcun diritto quesito della ricorrente.

161. (2) Il punto successivo da esaminare riguarda la questione, sollevata dalla ricorrente, se nella fattispecie l'esercizio del potere discrezionale — sempre che sussista un potere discrezionale nel senso ricordato — contrasti col *principio del legittimo affidamento*, principio che dopo la sentenza Töpfer [80], com'è noto, appartiene sicuramente al diritto comunitario. Orbene, neppure a questo riguardo posso condividere l'opinione della ricorrente, nemmeno se i due metodi rientrassero nel potere discrezionale delle autorità comunitarie.

75 — Sentenze 27 settembre 1979, Eridania e a./Ministero dell'Agricoltura e delle Foreste, punto 22 della motivazione (causa 230/78, Racc. pag. 2749); 6 dicembre 1984, Biovilac/Comunità economica europea, punto 23 della motivazione (causa 59/83, Racc. pag. 4057); 21 maggio 1987, Rau/Bundesanstalt für landwirtschaftliche Marktordnung, punto 18 della motivazione (cause riunite 133/85-136/85, Racc. pag. 2289); 14 febbraio 1990, Delacre e a./Commissione, punto 34 della motivazione (C-350/88, Racc. pag. I-395).

76 — Sentenza 4 ottobre 1983, Fediol/Commissione, punto 26 della motivazione (causa 191/82, Racc. pag. 2913); sentenza 20 marzo 1985, Timex/Consiglio e Commissione, punto 16 della motivazione (causa 264/82, Racc. pag. 849).

77 — V. sentenze 15 luglio 1982, Edeka/Germania, punto 27 della motivazione (causa 245/81, Racc. pag. 2745); 28 ottobre 1982, Faust/Commissione, punto 27 della motivazione (causa 52/81, Racc. pag. 3745); 17 giugno 1987, Frico e a./Voedselvoorzienings In- en Verkoopbureau, punto 33 della motivazione (cause riunite 424/85 e 425/85, Racc. pag. 2755); 14 febbraio 1990, nella causa C-350/88 (citata alla nota 75), punto 33 della motivazione.

78 — V. sentenze 7 maggio 1987, causa 260/84 (citata alla nota 49), punti 28 e seguenti della motivazione; causa 258/84 (citata alla nota 9), punto 34 della motivazione; causa Koyo Seiko/Consiglio, punto 20 della motivazione (causa 256/84, Racc. pag. 1899).

79 — V. parimenti, oltre alle sentenze citate alla nota 73, sentenze 22 marzo 1961, Snupat/Alta Autorità (cause riunite 42/59 e 49/59, Racc. pag. 97); 12 luglio 1962, Hoogovens/Alta Autorità (causa 14/61, Racc. pag. 471); 22 settembre 1983, Verli-Wallace/Commissione (causa 159/82, Racc. pag. 2711); 31 maggio 1988, Sociedade Agro-Pecuaria Vicente Nobre/Consiglio (causa 253/86, Racc. pag. 2725).

80 — Sentenza 3 maggio 1978, Töpfer/Commissione, punto 19 della motivazione (causa 112/77, Racc. pag. 1019).

162. Al riguardo occorre infatti accogliere la tesi del Consiglio secondo cui l'affidamento nel mantenimento del vecchio metodo di valutazione non è tutelato. Se alle autorità comunitarie è rimesso un ampio potere discrezionale, è giurisprudenza costante [81] che gli interessati non possano fare affidamento sul mantenimento del metodo scelto in origine, metodo che può essere modificato dalle istituzioni in conformità alle loro prerogative. L'esercizio del potere discrezionale, in riferimento ad una situazione di fatto (anteriore), non costituisce, in altri termini, un punto di appiglio giuridicamente riconosciuto per proteggere la fiducia degli operatori economici. Per completezza, va rilevato a questo punto che la suddetta giurisprudenza non si limita al dazio antidumping ma si fonda su un intendimento giuridico generale che trova ingresso allo stesso modo nel commercio estero e nella politica agricola e del quale è cenno persino nelle norme che disciplinano il personale dipendente [82].

163. Ne consegue che nel caso di specie la ricorrente non può invocare la citata decisione 83/34, in quanto la valutazione ivi contenuta riguarda un contesto estremamente diverso, verificatosi nell'ambito di un procedimento distinto e non può pertanto fungere da presupposto per un legittimo affidamento secondo la citata giurisprudenza.

164. Non sussistono altri elementi che consentano di profilare un legittimo affidamento della ricorrente. Come la stessa ha ammesso, nel suo caso è stato adottato per tutto il procedimento lo stesso metodo. Neppure le operazioni commerciali eventualmente intraprese confidando nell'interpretazione originaria implicano una tutela dell'affidamento. Quest'ultimo potrebbe prospettarsi soltanto se la ricorrente si fosse impegnata con le autorità comunitarie a porre in essere tali operazioni [83].

165. Il mezzo dedotto dalla trasgressione dell'affidamento legittimo non può quindi essere accolto.

166. (3) La ricorrente deduce, infine, la trasgressione del principio dell'estoppel, asserendo di essere stata indotta in errore dal trattamento riservatole nel precedente procedimento antidumping.

167. Sul tema dell'estensione di detto principio nel diritto comunitario la Corte non si è finora pronunciata dal punto di vista del diritto amministrativo, qui rilevante, ma soltanto dal punto di vista del diritto internazionale [84].

168. Tuttavia, anche qualora tale principio, nella definizione datane dall'avvocato generale Warner [85] e fatta propria dalla ricorrente, fosse parte integrante del diritto comunitario, l'esistenza di una violazione non potrebbe essere ravvisata. Come ho già chiarito, occorre tenere distinto il rapporto giuridico sorto nell'ambito del procedimento tra la Comunità e la ricorrente da quello dedotto nell'attuale controversia. Poiché le autorità comunitarie si sono attenute allo stesso metodo sin dall'inizio dell'attuale procedimento, non è possibile sostenere che

81 — V. qui sopra le note 77 e 78.

82 — V. le conclusioni dell'avvocato generale Sir Gordon Slynn del 31 gennaio 1985 nella causa 108/84 (Racc. 1985, pagg. 947 e 948).

83 — V., in dettaglio, le mie conclusioni nelle cause riunite 63/84 e 147/84, Finsider/Commissione (Racc. 1985, pag. 2857 e 2858).

84 — V. sentenze 10 febbraio 1983, Granducato del Lussemburgo/Parlamento europeo, punti 22 e seguenti della motivazione (causa 230/81, Racc. pag. 255); 15 gennaio 1986, Hurd/Jones, punti 57 e seguenti della motivazione (causa 44/84, Racc. pag. 29).

85 — Conclusioni nelle cause riunite 63/79 e 64/79, Boizard/Commissione (Racc. 1980, pag. 2975, in particolare pag. 2992).

la ricorrente sia stata indotta in errore a questo riguardo.

169. Deve quindi in ogni caso escludersi la sussistenza di una trasgressione del principio dell'estoppel.

170. *3.* A *conclusione* delle considerazioni finora svolte, si deve constatare che, nel caso di specie, anche se il fondamento giuridico del calcolo del valore normale [art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base] non può essere contestato, è tuttavia in contrasto con detto regolamento la sua concreta applicazione ad opera del Consiglio. Vanno invece respinte le altre censure mosse contro la determinazione del valore normale.

III — *Prezzo all'esportazione*

171. La ricorrente non adduce nessuna censura relativa alla determinazione del prezzo all'esportazione.

IV — *Raffronto tra valore normale e prezzo all'esportazione*

172. La ricorrente assume che il raffronto operato tra il valore normale e il prezzo all'esportazione è illegittimo per due motivi.

173. *1.* In primo luogo, in quanto nella concreta applicazione del nuovo regolamento base il Consiglio avrebbe trasgredito l'art. 2, n. 6, del codice antidumping. A suo parere, infatti, il Consiglio non ha comparato il valore normale costruito ed il prezzo all'esportazione allo stesso stadio commerciale. Il prezzo all'esportazione sarebbe stato determinato all'« uscita dalla fabbrica » mentre il valore normale sarebbe stato calcolato in base al prezzo di distribuzione o di rivendita, mercé un valore costruito tenendo conto delle spese VGA e degli utili di imprese terze che vendono ad un livello a valle dello stadio uscita dalla fabbrica. Inoltre, la limitazione dei correttivi applicati alle sole spese di vendita derivanti dalle provvigioni e dagli stipendi versati al personale di vendita, mantenendo tuttavia tutte le altre spese generali e di vendita nonché la parte degli utili derivanti da vendite effettuate a valle del livello fabbrica, determinerebbe un raffronto fra il prezzo all'esportazione, realmente all'« uscita dalla fabbrica », e un valore normale corretto in misura troppo parziale per potersi considerare come collocantesi nel medesimo stadio commerciale.

174. Alla luce della tesi da me propugnata sulla determinazione del valore normale costruito, questa censura è priva di oggetto, dovendosi nella specie comunque includere, nel raffronto per il valore normale, un dato calcolato in modo del tutto diverso. Se, per contro, si ritenesse corretta la determinazione del valore normale costruito, la censura de qua andrebbe respinta. Sul punto vorrei sostanzialmente richiamare i rilievi da me svolti in ordine alla validità dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base, in relazione all'art. 2, n. 6, del codice antidumping. Devo aggiungere, e a ciò fa riscontro la tesi sostenuta dal Consiglio e dalla Commissione e non contestata dalla ricorrente né durante la fase orale né all'udienza, che la ricorrente non ha mai, durante l'intero procedimento amministrativo, chiesto le eventuali rettifiche necessarie. Talché occorre chiedersi, alla luce dell'art. 2, n. 9, lett. b), del nuovo regolamento

base, se e in quali casi il Consiglio debba effettuare, d'ufficio o soltanto su richiesta, rettifiche. Comunque sia, la ricorrente non ha addotto alcun elemento atto a dimostrare, alla luce di quanto ho già esposto sulla validità dell'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), nuovo testo, la necessità di apportare rettifiche oltre a quelle incontestabilmente effettuate d'ufficio dal Consiglio.

175. 2. Osserva poi la ricorrente che il raffronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione non è stato effettuato in modo corretto, in quanto le autorità comunitarie avrebbero operato un'erronea distinzione tra prodotti OEM e prodotti non OEM [86]. Poiché tutti i suoi prodotti sarebbero stati venduti all'uscita dalla fabbrica, il fatto di accollare loro spese di distribuzione costituisce un errore materiale, tale da falsare il raffronto e pertanto la fissazione del margine di dumping. Quanto, in particolare, alle vendite OEM, nel tenersi conto delle spese di distribuzione di imprese integrate verticalmente, si sarebbero sopravvalutate le spese VGA della ricorrente. Tali spese, note all'autorità comunitaria in seguito ai sopralluoghi da lei effettuati, sarebbero inferiori al 5%, mentre il Consiglio le avrebbe applicato un tasso superiore al 15%.

176. In realtà questo problema non attiene al raffronto tra valore normale e prezzo all'esportazione, bensì alla determinazione del valore normale. La ricorrente ammette invero che nel caso delle vendite OEM il confronto è stato effettuato allo stesso stadio commerciale. Con questo argomento la ricorrente potrebbe conseguire solo che nel valore normale siano incluse non le spese da sostenere in caso di presenza sul mercato giapponese ma le proprie spese concrete. Come ho già rilevato, quest'assunto può indubbiamente essere condiviso, ma non è, in quanto tale, attinente al raffronto tra valore normale e prezzo all'esportazione.

177. D'altra parte, se si muove dal presupposto che il valore normale è stato costruito correttamente, la ricorrente non ha confutato l'argomento del Consiglio secondo il quale la vendita con il proprio marchio ha fondamentalmente provocato spese più elevate della vendita di stampanti come i prodotti OEM, e ciò giustifica la disparità e — con riguardo al confronto — consente un confronto realistico delle due categorie di vendita (nel paese d'esportazione e nel paese d'importazione) [v., ad esempio, l'art. 2, n. 10, lett. c), punto iv)]. Per giunta, a parte l'aspetto già esaminato della costruzione del valore normale, la ricorrente non ha contestato la scelta delle altre imprese chiamate in causa per il calcolo.

178. Stando così le cose, la tesi della ricorrente non può essere accolta neppure su questo punto, sicché entrambe le censure relative al confronto tra il valore normale e il prezzo all'esportazione vanno respinte.

V — *Danno*

179. Anche su questo punto presento le mie osservazioni solo in via subordinata, per l'ipotesi che la Corte non accolga il ricorso

86 — Prodotti venduti a clienti indipendenti che li rivendono a loro volta con il loro marchio (v. punto 27 del regolamento impugnato).

sotto il profilo della determinazione del valore normale.

180. *1.* In una prima serie di censure, la ricorrente contesta il fatto che la decisione impugnata, nei punti 41-46, abbia definito i quattro membri dell'Europrint come partecipanti all'« *industria comunitaria* ». A suo parere, nelle enunciazioni figuranti nel punto 45 del regolamento impugnato le autorità comunitarie hanno commesso numerosi errori sui fatti concreti e sulla loro valutazione. Le autorità comunitarie avrebbero pertanto erroneamente ritenuto che tutti e quattro i membri dell'Europrint soddisfacessero i requisiti di cui all'art. 4, n. 5, del regolamento base; dal che conseguirebbe, inoltre, che la determinazione del danno sarebbe nel complesso erronea.

181. a) In primo luogo, la ricorrente ritiene che le società Mannesmann- Tally e Philips debbano essere escluse dal novero dei produttori ai sensi dell'art. 4, n. 5, del regolamento base. A sostegno di questa affermazione essa cita dati tratti da uno studio condotto dalla società Ernst & Whinney Conseil. Questo studio (in prosieguo: lo « studio E & W ») è stato commissionato dal Committee of Japanese Printers appositamente per il presente procedimento antidumping e analizza alcuni aspetti relativi al problema del danno. Risulterebbe dai suddetti che la parte delle importazioni OEM, in proporzione alla produzione propria, raggiungerebbe per l'impresa Mannesmann-Tally il 75,8%, e per la Philips il 259,27%. Stante questa imponente quota di importazioni OEM, le suddette non potrebbero più, a parere della ricorrente, essere ritenute legittime azioni di autodifesa delle imprese interessate, come asserito al punto 41 del regolamento impugnato.

182. Questa censura è dunque correlata all'accertamento dei fatti nell'applicazione dell'art. 4, n. 5, primo trattino, del regolamento base, il quale recita:

« 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 o della sovvenzione, l'espressione " industria comunitaria " può essere interpretata come riferita esclusivamente al resto dei produttori ».

183. Senonché i calcoli effettuati dalla ricorrente non pongono in dubbio l'esattezza delle percentuali indicate al punto 45 del regolamento, le quali, stando alle attestazioni del Consiglio, sono state tratte dai libri contabili dei tre membri dell'Europrint che effettuano importazioni OEM.

184. Mi sembra anzitutto importante rilevare come l'art. 4, n. 5, del regolamento base non faccia riferimento alla quota delle imprese interessate nelle vendite sul mercato comunitario, bensì al « complesso dei produttori nella Comunità » dei prodotti interessati [87]. Dietro a ciò sembra esservi la considerazione che gli svantaggi economici che possono sorgere nel territorio delle importazioni in dumping (qui: la Comunità) non sono soltanto una questione di quota di mercato di queste imprese, il cui sviluppo è preso in considerazione nell'art. 4, n. 2, lett. c), ma anche del contributo che, data la rilevanza della produzione (in rapporto alla produzione complessiva), ne deriva per le

87 — Va rilevato, per inciso, che le disposizioni applicate nella specie sono identiche, in modo quasi letterale, alle corrispondenti disposizioni del codice antidumping [v., in quest'ultimo, l'art. 4, n. 1, frase introduttiva e punto i)].

entrate tributarie, per l'alleviamento di tensioni sul mercato del lavoro e per altri vantaggi economici complessivi.

185. Per questa ragione, ritengo che il Consiglio non abbia esorbitato dal potere discrezionale allorché esso, come evincesi dal punto 45 del regolamento impugnato, ha orientato la decisione di includere i tre importatori nella produzione comunitaria sulla quota che i prodotti OEM — sostituendoli, in qualche modo, ai prodotti propri — hanno rappresentato in proporzione al numero totale dei prodotti propri e dei prodotti OEM.

186. Tuttavia, i dati forniti dalla ricorrente riguardano soltanto la relazione tra le vendite sul mercato comunitario di prodotti OEM, da un lato, e di prodotti propri, dall'altro.

187. È evidente che un calcolo di questo tipo può portare a risultati del tutto diversi da quelli cui è giunto il Consiglio. Infatti, non ogni unità prodotta è necessariamente venduta e non ogni vendita si collega necessariamente al mercato comunitario. Si è così saputo dallo studio E & W prodotto dalla ricorrente stessa che le società HISI e Philips, incluse tra le tre importatrici OEM, riforniscono anche altri mercati oltre a quello comunitario[88]. Si sottolinea inoltre nel punto 54 del regolamento impugnato che i fondi dei produttori comunitari di stampanti SIDM non vendute aumentavano più in fretta delle loro vendite.

88 — V. lo studio E & W, pag. VII-9 e VII-17.

188. Che la tesi della ricorrente non convinca su questo punto è dovuto anche al fatto che quest'ultima, basandosi sulle percentuali indicate al punto 45 e alle consegne di prodotti OEM elencate nello studio E & W, calcola una produzione totale dei quattro membri dell'Europrint per il 1986 (461 681 unità) che supera ampiamente la cifra enunciata al punto 47 del regolamento impugnato per tutti i produttori della Comunità, e non soltanto per i membri dell'Europrint[89]. In realtà le cifre menzionate al punto 47 si riferiscono alle vendite sul mercato comunitario. A ciò fa riscontro la circostanza che lo studio E & W, dal quale evidentemente provengono le cifre di cui al punto 47, indichi per il 1986 un fatturato di vendite nettamente inferiore per i quattro membri dell'Europrint sul mercato comunitario (309 920 unità)[90].

189. Per i motivi sopra esposti, non vedo alcuna ragione per dubitare dell'accertamento dei fatti sul quale si fonda il punto 45 del regolamento impugnato.

190. b) La ricorrente ravvisa un altro errore nell'accertamento dei fatti da parte del convenuto nella circostanza che non tutte le importazioni OEM delle imprese Mannesmann-Tally e Philips, diversamente da quanto si dichiara nel punto 45 del regolamento impugnato, appartengono al segmento inferiore, ma in parte anche al segmento medio del mercato, nella definizione data a questi segmenti dallo studio E & W. Da ciò argomenta la ricorrente che non si tratta di importazioni di volume piuttosto esiguo, condizione necessaria, secondo la giurisprudenza[91], per includere gli importatori OEM nella produzione comunitaria.

89 — Emerge chiaramente dal raffronto tra lo studio E & W e i dati contenuti al punto 47 del regolamento impugnato che le cifre utilizzate in questo punto del regolamento sono tratte integralmente dallo studio E & W e si riferiscono anche a produttori della Comunità diversi da quelli membri dell'Europrint.

90 — V. tabella VII-1 dello studio.

91 — V. sentenza TEC (citata alla nota 15), punto 47 della motivazione.

191. Tale argomento va respinto « icto oculi », poiché non vedo come un eventuale errore di segmentazione del mercato possa far supporre la presenza di un errore nella determinazione del numero delle unità importate.

192. D'altra parte, però, non si può disconoscere a questa censura una certa fondatezza, avendo il Consiglio particolarmente sottolineato, al punto 45, il fatto che le importazioni OEM appartengono al segmento inferiore del mercato. Si legge infatti in tale punto che: « A questo proposito la Commissione ha riscontrato che le stampanti importate appartenevano tutte al segmento inferiore del mercato (quale definito nello studio dell'Ernst & Whinney Conseil). Nel mercato delle stampanti questo segmento è il più importante ed ha di recente registrato una crescita notevolmente più rapida di tutti gli altri segmenti. Inoltre, i produttori comunitari desideravano recuperare quote di mercato perdute quando avevano interrotto la loro produzione nel settore. Il volume, il valore e l'aumento di queste importazioni non possono pertanto essere ritenuti sproporzionati rispetto ai livelli di produzione dei tre produttori ».

193. Il Consiglio obietta che il punto 45 contiene un errore di redazione in quanto la determinazione dei segmenti di mercato non è quella dello studio E & W, ma è dedotta da uno studio dell'Istituto IMV-Info-Marketing. Inoltre, il Consiglio riprende la questione su quali siano, nell'attuale contesto, i prodotti rientranti nella nozione di « prodotto simile », rilevando come qualsiasi segmentazione del mercato sia arbitraria e casuale, in difetto di una definizione dei segmenti generalmente accettata. Esso ricorda inoltre che, secondo lo studio E & W, le imprese Philips e Mannesmann-Tally avevano cessato la produzione esattamente nel 1984 e la Philips anche nel segmento medio, cosicché, tenuto conto dei motivi di cui al punto 46, laddove si fa richiamo ai punti 63-67 del regolamento relativo al dazio provvisorio, le importazioni dell'impresa Philips nel segmento medio non potevano menomamente influire sulla definizione dell'industria comunitaria. La ricorrente scorge una contraddizione tra l'incertezza derivante, secondo il Consiglio, dalla delimitazione di segmenti di mercato e l'affermazione figurante al punto 64 del regolamento sul dazio provvisorio secondo la quale un produttore di stampanti SIDM è costretto, per conservare la sua posizione sul mercato, ad offrire una gamma completa di stampanti e ad essere rappresentato su tutti i segmenti di mercato.

194. Alla luce di quanto sopra, ritengo incontestabile che i prodotti OEM importati servissero a completare la gamma di prodotti degli importatori. Unico punto controverso è, in definitiva, come segmentare il mercato e come classificare poi i prodotti importati in questa segmentazione. La conseguenza da trarne è, da un lato, che non sussistono nella specie elementi che consentano di individuare l'errore, asserito dalla ricorrente nell'*accertamento* dei fatti. Dall'altro lato, occorre intendere le dichiarazioni sulla classificazione delle stampanti OEM importate nel segmento inferiore del mercato alla luce dell'ulteriore rilievo del Consiglio secondo cui le stampanti importate completano la gamma di prodotti dei produttori che le importano, ossia che esse sono destinate a sostituire prodotti simili che

essi stessi non producono più. Ciò è quanto ha posto in rilievo il Consiglio sia al punto 43 sia al punto 45 del regolamento impugnato. Ne consegue che la classificazione, in quanto tale, dei prodotti OEM in un preciso segmento di mercato finora non costituisce autonoma valutazione la cui eventuale inesattezza avrebbe potuto ripercuotersi sulla soluzione della questione se tutti o alcuni produttori che importano prodotti OEM debbano essere esclusi dalla produzione comunitaria.

195. Pertanto, l'argomento della ricorrente secondo cui tutti i prodotti OEM importati non fanno parte del segmento inferiore del mercato non può essere accolto.

196. c) Prima di esaminare gli argomenti della ricorrente sul tema della rilevanza e della crescita del segmento inferiore di mercato, vorrei ancora brevemente occuparmi, nel contesto di quanto è stato detto, dei due argomenti addotti nella replica, secondo cui non sarebbe richiesta una gamma completa dei prodotti né sarebbe provato l'abbandono obbligato dei segmenti inferiori di mercato da parte delle tre imprese di cui trattasi. Questi argomenti non risultano inclusi nel ricorso e pertanto sono a mio parere tardivi. Ma sono pure infondati. Quanto alla necessità di una gamma completa dei prodotti, la ricorrente obietta agli argomenti addotti in merito dal Consiglio al punto 43 del regolamento impugnato unicamente il fatto che essa stessa mette in vendita soltanto stampanti del segmento inferiore. Al che il Consiglio giustamente controbatte che la maggior parte dei produttori europei e giapponesi è in grado di offrire una gamma completa di prodotti. Nella situazione della ricorrente vi è in effetti questo di particolare, che la stessa vende la maggior parte della propria produzione sotto forma di prodotti OEM, in guisa da lasciare ai fabbricanti importatori il compito di completare la gamma di prodotti.

197. Quanto alla questione dell'abbandono obbligato del segmento inferiore di mercato, rimando alle mie osservazioni sulla rilevanza della segmentazione del mercato nell'ambito delle considerazioni svolte dal Consiglio. Peraltro, risulta dallo studio E & W[92] che, diversamente da quanto sostenuto dalla ricorrente, la situazione dell'impresa Olivetti non revoca in discussione le conclusioni alle quali è pervenuto il Consiglio. La Olivetti, dopo aver detenuto ancora nel 1983 una quota di mercato del 5% del segmento inferiore, ha cessato ogni vendita in questo settore nel 1984 per riprenderle tuttavia nel 1985, conseguendo una quota di mercato del 6%. Nel 1986 il totale assoluto delle vendite è diminuito rispetto al 1985 di circa 11 300 pezzi, cioè del 29%, nonostante un mercato in crescita (come emerge dal punto 47 del regolamento impugnato ed anche dallo studio E & W).

198. Anche questi argomenti vanno dunque respinti.

199. d) La ricorrente ritiene inoltre che il Consiglio abbia erroneamente valutato la situazione per quanto riguarda la rilevanza e la crescita del segmento inferiore. A suo parere, contrariamente a quanto è affermato nel punto 45 del regolamento impugnato, lo studio E & W ha mostrato che il segmento medio rappresentava nel 1986 il 54,1% del totale delle vendite, mentre il segmento inferiore raggiungeva soltanto il 38,6%. Inoltre, fra il 1985 ed il 1986, il mercato è cresciuto globalmente del 38% mentre il segmento in-

92 — V. tabella VII-3, pag. VII-6, dello studio E & W.

feriore soltanto del 17%, nel periodo 1984-1986 il segmento inferiore ed il mercato nel suo complesso sono cresciuti ambedue dell'88% [93].

200. A mio parere, nessuno di questi argomenti è pertinente. In primo luogo, ritengo che il Consiglio potesse a buon diritto considerare le importazioni misure di autodifesa degli importatori, qualora la rilevanza e la crescita della quota di mercato cui le stampanti importate appartengono non fossero da ritenere *insignificanti*. Con tutte le riserve sulla possibilità di segmentare il mercato seguendo i criteri generalmente ammessi, ritengo in primo luogo che una parte del segmento del 38,6% sia sufficiente per constatare che il Consiglio poteva, senza abusare dei suoi poteri, assumere questa circostanza come indizio di una misura di autodifesa degli importatori.

201. Quanto alla crescita del segmento inferiore di mercato, risulta dallo studio E & W [94] che negli anni 1983-1986 il segmento inferiore ed il segmento medio sono aumentati in modo diverso da un anno all'altro, talvolta più in fretta, talaltra più lentamente dell'intero mercato, mentre il segmento superiore non è mai cresciuto tra il 1984 e il 1985 più rapidamente dell'intero mercato e dal 1985 al 1986 solo un po' più lentamente. Quanto alle curve di crescita nel segmento inferiore e nel segmento medio, le vendite di stampanti del segmento inferiore sono cresciute tra il 1983 e il 1985, sia complessivamente sia da un anno all'altro, più che l'intero mercato. Il segmento medio ha registrato nello stesso periodo un'evoluzione inversa (anche in questo caso sia per tutto il periodo sia da un anno all'altro). La dinamica dal 1985 al 1986 è contraddistinta dal fatto che il segmento inferiore è cresciuto più lievemente di tutto il mercato, per contro il segmento medio più fortemente, con il risultato che la quota di mercato del segmento inferiore nel 1986 (38,6%) corrisponde pressappoco ancora una volta a quella dell'anno 1984 (38,8%), mentre la quota di mercato del segmento medio del 1986 (54,1%) si colloca tra le quote di mercato degli anni 1983 (59,1%) e 1984 (51,9%). Quand'anche voglia dubitarsi della segmentazione operata dal Consiglio e delle conclusioni da esso dedottene per la crescita nei differenti segmenti, si può comunque sostenere che, anche muovendosi dalle cifre proposte dalla ricorrente, al segmento inferiore compete una parte essenziale nella crescita del mercato (essendo persino aumentato più in fretta dell'intero mercato tra il 1983 ed il 1986), cosicché non si può ritenere che il Consiglio abbia abusato del suo potere discrezionale fondandosi in particolare sull'evoluzione di questo segmento al quale, stando alle sue indicazioni, appartengono i prodotti OEM importati. D'altra parte, la ricorrente argomenta in modo contraddittorio sostenendo, da un lato, che non tutti i prodotti OEM importati appartengono al segmento inferiore di mercato ma in parte anche al segmento medio, ma contestando, dall'altro, le considerazioni del Consiglio al punto 45 e sostenendo che non il segmento inferiore bensì il segmento medio è cresciuto in modo più forte dell'intero mercato (tra il 1985 ed il 1986 o tra il 1984 e il 1986).

202. e) In *conclusione*, si deve constatare che la valutazione del Consiglio secondo cui i quattro membri dell'Europrint vanno ricompresi nella nozione di « industria comunitaria » non può essere censurata.

93 — Il dato fornito del 188% è frutto di un errore di calcolo.

94 — Tabella V-2.

203. 2. a) Quanto all'*accertamento del danno medesimo*, la ricorrente osserva, in primo luogo, che non si sarebbe dovuto prendere al riguardo il 1983 come anno di riferimento, in quanto essa non è stata interrogata su questo anno.

204. Su questo punto posso rinviare alle mie riflessioni sulla questione dei diritti della difesa. Devo aggiungere che a mio parere il Consiglio giustamente richiama le circostanze menzionate al punto 104 del regolamento sul dazio provvisorio. Da essa emerge che i diritti esclusivi dell'impresa Seiko Epson per la produzione di stampanti compatibili con i personal computer della IBM sono scaduti nel 1984. La società IBM deteneva dal 1983 la prima posizione sul mercato comunitario dei personal computer. Il 1983 caratterizza pertanto la situazione prima dell'apertura di una consistente parte del mercato a *tutti* i concorrenti (provenienti dalla Comunità o da paesi terzi). Per tale ragione, a mio parere, la scelta del 1983 come punto iniziale dal quale valutare gli sviluppi successivi non è erronea. Per il resto, il metodo di prendere come base un « periodo iniziale » è già stato adottato dal Consiglio nel regolamento n. 1698/85 che istituisce un dazio antidumping definitivo sulle importazioni di macchine da scrivere elettroniche originarie del Giappone [95].

205. b) La ricorrente avanza poi taluni argomenti in ordine alla ricostruzione della dinamica delle quote di mercato fatta nel punto 47 del regolamento impugnato.

206. aa) Anzitutto, essa ritiene che al riguardo non si sarebbe dovuto tener conto del fatto che prima del periodo in cui si è svolta l'inchiesta i produttori della Comunità possedevano imprese che avevano deciso, prima dell'aprile 1986 e per ragioni che riguardavano esse soltanto, di cessare la produzione. Le autorità comunitarie non avrebbero dovuto attribuire al dumping la cessazione della produzione. Fatta questa precisazione, emerge, a suo parere, che non si è registrato alcun danno nei singoli segmenti di mercato.

207. Questo argomento fa riferimento alla cessazione della produzione da parte delle imprese Triumph-Adler (dismissione progressiva tra il 1984 e il 1986) e Logabax (cessazione completa dal 1985). I dati prodotti dalla ricorrente e tratti dallo studio E & W mostrano lo sviluppo dei segmenti inferiore, medio e superiore del mercato tra il 1984 e il 1986, senza tener conto delle due società citate.

208. Diversamente dalla ricorrente, sono del parere che il Consiglio non abbia commesso in tali circostanze alcun errore di valutazione. In primo luogo ritengo che il rilievo della ricorrente sia del tutto errato. A mio parere, si possono includere nella determinazione del danno subito tutte le perdite di cui non si è accertata completamente la mancanza di relazione con le importazioni oggetto del procedimento. Tutto il resto è da ricondursi alla causalità, punto sul quale tornerò oltre.

209. Posto che la ricorrente assume che la cessazione della produzione da parte delle società Triumph-Adler e Logabax è da ricondurre a motivi che riguardano soltanto queste imprese, va rilevato che, alla luce dei

95 — GU L 163, pag. 1 (v. punto 31 della motivazione).

rilievi prima svolti, è questa solo una formula vuota che non giustifica l'esclusione di queste imprese dalla valutazione del danno. Per contro, la cessazione della produzione di cui si è detto si inserisce nel quadro globale, come emerge dallo studio E & W[96], secondo il quale sia i quattro membri dell'Europrint sia gli altri fabbricanti della Comunità dovettero subire tra il 1983 e il 1984 una considerevole perdita in termini di quote di mercato. Certamente, tra il 1984 e il 1986, le quote di mercato dei quattro membri dell'Europrint sono rimaste a livello pressoché invariato (1983: 14,5%; 1984: 14,2%; 1986: 14,8%;), ma ciò è per altro verso indice del fatto che esse non hanno in pratica partecipato alla nuova ripartizione delle quote di mercato perdute tra il 1984 e il 1986 dagli altri produttori della Comunità (quote di mercato nel 1984: 7,6%; nel 1986: 3,6%). Tenuto conto di questo contesto, non può ravvisarsi un errore di valutazione nel fatto che al momento della valutazione del danno il Consiglio abbia considerato la cessazione della produzione da parte delle società Triumph-Adler e Logabax come parte dello sviluppo globale.

210. Del resto, osserva giustamente il Consiglio che anche dai dati comunicati dalla ricorrente e concernenti i tre segmenti tutti insieme sia quelli inferiore e superiore, si rileva una perdita di quote di mercato da parte dei fabbricanti della Comunità tra il 1984 e il 1986, e ciò anche senza tener conto dei dati delle società Triumph-Adler e Logabax. La ricorrente sostiene che questa situazione non va collegata alle importazioni giapponesi, senza tuttavia specificare questo assunto salvo forse per le società HISI e Nixdorf. Quanto alla società HISI, l'assunto della ricorrente, secondo cui la perdita di quote di mercato nel segmento inferiore del mercato sarebbe dovuta alle importazioni OEM effettuate da questa stessa società, è contraddetto dai dati esibiti dalla stessa ricorrente. Secondo tali dati per il 1986, unico anno in cui importazioni di tal genere sono registrate, il complesso delle importazioni OEM e delle vendite di stampanti del segmento inferiore prodotte dall'impresa stessa è pari ad un numero di unità inferiore a quello delle vendite di stampanti di questo segmento prodotte dall'impresa stessa nel 1985. Quanto alla società Nixdorf, si fa di nuovo riferimento all'argomento già trattato nei punti 57 e 59 del regolamento impugnato, secondo cui diverse imprese della Comunità avrebbero seguito la strategia delle nicchie di mercato, senza tuttavia che vengano confutate in dettaglio le considerazioni addotte dal Consiglio nei suddetti punti.

211. Per tutti questi motivi, la censura relativa a questo punto va respinta.

212. bb) La ricorrente dubita inoltre dell'esattezza dei dati sulla dinamica delle quote di mercato indicati al punto 47 del regolamento impugnato e ritiene che in detto punto, se si prendono come base le percentuali di importazioni OEM effettuate dai tre membri interessati dell'Europrint ai sensi del punto 45, dovrebbe risultare una crescita e non una riduzione della quota di mercato dei membri dell'Europrint.

213. A questo proposito e in connessione con quanto ho già rilevato, è sufficiente constatare che i dati menzionati al punto 47 concordano pienamente con quelli dello studio E & W presentato dalla ricorrente, che tali dati si riferiscono non soltanto ai quat-

96 — V. tabella VII-1.

tro membri dell'Europrint ma anche a tutti i produttori della Comunità e, infine, che il punto 45 si riferisce ai dati relativi alla produzione, mentre il punto 47 concerne per contro i dati relativi alle vendite. Ne consegue che neppure questa censura può essere accolta.

214. c) A parere della ricorrente, anche le valutazioni del Consiglio in ordine alla *dinamica dei prezzi* sono erronee sul piano reale.

215. aa) A questo proposito, la ricorrente rimprovera anzitutto al Consiglio un errore di valutazione sulla riduzione dei prezzi accertata al punto 49 del regolamento impugnato.

216. (1) Al riguardo, la circostanza che la ricorrente sostenga che le riduzioni dei prezzi sono inferiori a quelle indicate dipende dal fatto che essa nei suoi calcoli non tiene conto dell'anno 1983. Ora, ho già chiarito come il Consiglio abbia a giusto titolo incluso quest'anno nella sua valutazione.

217. (2) Indi la ricorrente censura l'assunto del Consiglio secondo cui le riduzioni variabili di prezzo (secondo i segmenti) coincidono con la crescita relativa della quota di mercato degli esportatori giapponesi nei segmenti inferiore e superiore. A suo parere è corretto piuttosto rilevare che i prezzi sono diminuiti nel segmento inferiore del 29 e 30% dal 1984 al 1986, mentre la crescita relativa delle quote di mercato in questo segmento ha raggiunto il 10%. Per converso, nel segmento medio i prezzi sarebbero diminuiti tra l'8,3% ed il 15%, mentre la relativa progressione delle quote di mercato dei produttori giapponesi raggiungerebbe un'« ampiezza comparabile » (cioè il 6,7%, come esattamente calcolato dal Consiglio sulla base dello studio E & W).

218. A mio parere, i dati indicati dalla ricorrente per gli anni 1984-1986 corroborano, in definitiva, le valutazioni compiute dal Consiglio al punto 49 del regolamento impugnato. Quanto al rapporto tra evoluzione del segmento inferiore ed evoluzione del segmento medio, la prova consiste nel fatto che sia la riduzione dei prezzi sia l'aumento relativo delle quote di mercato dei produttori giapponesi sono stati più rilevanti nel segmento inferiore che nel segmento medio. Nel controverso punto 49 del regolamento impugnato non si afferma che la diminuzione di prezzo e il relativo aumento delle quote di mercato dei produttori giapponesi sono stati proporzionali. Neppure l'art. 4, n. 2, lett. c), del (nuovo) regolamento base muove da un simile presupposto; talché il Consiglio, nel constatare che la diminuzione di prezzo più rilevante è avvenuta nei segmenti in cui i produttori giapponesi sono progrediti più intensamente, non è incorso in alcun errore di valutazione.

219. Alla base dei dati avanzati dalla ricorrente, quelli indicati al punto 49 del regolamento impugnato sono in linea di principio esatti anche per il periodo 1983-1986. A dire il vero si rileva dalle cifre che il Consiglio ha tratto dallo studio E & W, come punto di partenza per questo periodo, che la crescita relativa della quota di mercato dei produttori giapponesi era più rilevante nel settore medio che in quello inferiore, benché in quest'ultimo la riduzione dei prezzi fosse stata più contenuta. Ciononostante emerge da questo studio che l'evoluzione deve essere ripartita in due periodi, cioè il periodo

1983-1984 ed il periodo 1984-1986. Tra il 1983 ed il 1984 il segmento medio ha registrato la contrazione dei prezzi più consistente (tra il 10,4% e l'11,1%) e il maggior tasso di incremento della quota di mercato dei produttori giapponesi, pari al 32,6% (segmento inferiore: contrazione del prezzo tra il 5,4 e l'11,3%; aumento della quota di mercato dei produttori giapponesi: 23,1%). Nel periodo 1984-1986 la situazione è invertita sia quanto alla diminuzione dei prezzi sia quanto all'evoluzione delle quote di mercato [97]. Si noti, per inciso, che anche nel segmento superiore, non involto dalla censura della ricorrente, occorre parimenti distinguere tra diversi periodi onde riconoscere la connessione tra il calo dei prezzi e la crescita delle quote di mercato dei produttori giapponesi.

220. Anche questa censura, pertanto, dev'essere respinta.

221. (3) La ricorrente ritiene inoltre che le riduzioni di prezzo non siano dovute alla strategia dei produttori giapponesi, ma al forte calo dei costi di produzione (diminuzione della quota che rappresenta il costo delle materie prime dal 70 al 30% del costo totale tra il 1984 ed il periodo considerato dall'inchiesta). Tale censura va tuttavia respinta in quanto su questo punto la ricorrente non specifica né prova le sue asserzioni e, peraltro, male interpreta le curve rappresentanti la riduzione dei prezzi descritte al punto precedente e la crescita delle quote di mercato dei produttori giapponesi.

97 — Segmento inferiore: diminuzione dei prezzi tra il 29 e il 30%; crescita relativa della quota di mercato dei produttori giapponesi: 10,2%.

Segmento medio: diminuzione dei prezzi tra l'8,3% ed il 15%; crescita relativa della quota di mercato dei produttori giapponesi: 6,7%.

222. (4) Infine, sulla questione della diminuzione dei prezzi, la ricorrente aggiunge che i suoi prezzi sono mediamente aumentati tra il 1984 e il 1986 o 1987.

223. Il Consiglio giustamente rileva, tuttavia, che durante il periodo considerato dall'inchiesta venne altresì accertata una sottoquotazione pari al 41% (cfr. l'allegato N al ricorso). Inoltre, i calcoli della ricorrente si basano soltanto sul raffronto tra il numero di pezzi venduti e i relativi ricavi, cosicché l'aumento medio può anche spiegarsi con il fatto che la parte più consistente delle vendite ha interessato i modelli più cari. L'evoluzione tra il 1985 e il 1986, come emerge dal questionario presentato dalla ricorrente nell'ambito del procedimento amministrativo, fa pure pensare che il suo assunto si basa più su tali dati che non sull'aumento dei prezzi effettivamente calcolato. Se si applica il metodo di calcolo anzidetto ai dati che emergono dal questionario per questo periodo si constata una rilevante diminuzione dei prezzi.

224. bb) Oltre a ciò, la ricorrente assume che il Consiglio è incorso in un errore di valutazione nell'ambito dei punti 51 e 53 del regolamento impugnato con riguardo alla sottoquotazione dei prezzi. I prezzi dei produttori comunitari e degli esportatori giapponesi non sono stati presi in esame, per quanto riguarda la Nakajima, allo stesso stadio commerciale, non essendosi tenuto conto della particolare struttura della ricorrente. In mancanza di una propria rete di vendita, la ricorrente venderebbe sempre « all'uscita dalla fabbrica ». Il correttivo del 25% tra rivenditori e distributori (v. punto 51 del regolamento impugnato) sarebbe insufficiente, in quanto compenserebbe solo in

parte la differenza tra lo stadio « uscita dalla fabbrica » e lo stadio del commercio al minuto.

225. A parere della Nakajima, anche la seguente considerazione conferma l'erroneità dell'interpretazione del Consiglio: calcolandosi il prezzo comunitario in base alla sottoquotazione attribuita alla ricorrente (41,28%) e detraendosi da esso il profitto indicato al punto 70 (1%), ne risulta, per un margine di utile del 20% conseguito dalla ricorrente, un costo di rivendita del prodotto comunitario allo stadio uscita dalla fabbrica doppio rispetto a quello del prodotto della ricorrente. Questa ipotesi potrebbe fondarsi soltanto su un raffronto effettuato a stadi commerciali diversi. L'errore del Consiglio verrebbe altresì provato dal fatto che, tenuto conto dei margini di prezzo delle normali operazioni commerciali, il prezzo « uscita dalla fabbrica » ed il prezzo ridotto del 25% « dal rivenditore » differiscono all'incirca del margine della sottoquotazione addebitato alla ricorrente.

226. A mio parere, questo argomento non è decisivo. Il Consiglio ha infatti messo in evidenza che l'adeguamento di cui al punto 51 (25% tra rivenditori e distributori) può essere soltanto, alla luce di quanto è chiarito nel punto 50, un adeguamento che compensa la differenza tra i prezzi nel caso di vendite *a* rivenditori e *a* distributori. I « canali di vendita » di cui al punto 50 del regolamento impugnato sono descritti come « vendite OEM, società distributrici, operatori commerciali e utilizzatori finali ». Dal momento che quest'elenco comprende anche gli utilizzatori finali, gli stadi commerciali in parola possono essere soltanto quelli degli « acquirenti » e non dei « venditori ». Del resto questa interpretazione è in armonia con il punto 76 del regolamento relativo al dazio provvisorio. Inoltre, il Consiglio rileva giustamente che l'adeguamento indicato tra parentesi al punto 51 ha carattere soltanto esemplificativo.

227. Alla luce delle considerazioni sopra svolte, gli « indizi » addotti dalla ricorrente a sostegno della propria tesi non sono convincenti. Quanto all'argomento relativo al confronto dei costi di rivendita, è possibile che, nel ricorso delle circostanze di cui al punto 70 del regolamento impugnato, detto costo sia più elevato per i produttori della Comunità che per i produttori giapponesi in quanto, tenuto conto della diminuzione costante degli utili, non si sono potuti effettuare investimenti, destinati alla ricerca e alla razionalizzazione, della stessa ampiezza di quelli dei produttori giapponesi.

228. Quanto all'argomento relativo al raffronto tra i prezzi nei diversi stadi commerciali, da un lato, e il margine di sottoquotazione della ricorrente, dall'altro, le coincidenze, pure possibili, sono tuttavia puramente casuali.

229. d) Va altresì respinto l'argomento della ricorrente relativo agli accertamenti di cui al punto 54 del regolamento impugnato.

230. Quanto all'andamento delle giacenze, la ricorrente infatti argomenta, nella replica, che le giacenze dell'impresa HISI equivalevano a dieci giorni di produzione. A parte la tardività di quest'argomentazione, essa del resto non è, in quanto dato isolato, idonea a

confutare quanto viene enunciato nel punto 54 sull'evoluzione delle giacenze.

231. Inoltre la ricorrente ritiene che, diversamente da quanto indicato al punto 54, i produttori comunitari potessero aumentare la produzione, ridurre i costi e sviluppare nuovi prodotti. Tuttavia non chiarisce in qual misura la valutazione di cui al punto 54 sia errata. Tutte queste censure vanno pertanto respinte.

232. *3.* a) Il primo gruppo di censure, relativo al *rapporto causa effetto tra danno e dumping,* muove dal presupposto che il periodo considerato dall'inchiesta vada dall'aprile 1986 al marzo 1987, mentre gli accertamenti del Consiglio relativi al danno riguardano un periodo che decorre dal 1983.

233. aa) A questo proposito la ricorrente osserva che prima del 1° aprile 1986 non poteva ipotizzarsi alcun dumping, in quanto il periodo anteriore a tale data non rientra in quello considerato dall'inchiesta.

234. Come giustamente ha rilevato il Consiglio, questo argomento non tiene conto del fatto che il nesso di causalità tra dumping e danno non deve necessariamente sussistere per tutto il periodo preso in esame. Ciò dipende dal fatto che le misure di dumping non sono rivolte al passato ma al futuro. Decisiva non è l'esistenza di un danno passato, ma di un danno attuale [98]. Poiché consta che le importazioni dal paese terzo in questione (il Giappone) hanno avuto effetti negativi sull'industria comunitaria per un periodo più lungo — benché corrispondente soltanto in parte al periodo considerato dall'inchiesta — e poiché è certa inoltre l'esistenza durante il periodo considerato dall'inchiesta del dumping e della sottoquotazione, non è, di massima, erroneo ipotizzare l'esistenza di un danno — attuale — in conseguenza delle importazioni effettuate in dumping. Nel caso di specie, indubbiamente, l'*aumento delle importazioni effettuate in dumping* può essere accertato, in riferimento alle ipotesi di cui all'art. 4, n. 2, del regolamento base, soltanto per un breve periodo di tempo; ma è pur vero che le autorità comunitarie possono farsi un'idea del *volume* di dette importazioni [art. 4, n. 2, lett. a)]. L'ipotesi dei *prezzi* e della *sottoquotazione* (art. 4, n. 2, lett. b)] può essere senz'altro accertata. Quanto agli *effetti* sulla produzione di cui trattasi [art. 4, n. 2, lett. c)], si può tenere conto delle tendenze reali (anche prima del periodo interessato dall'inchiesta) o virtuali. Fatti salvi gli argomenti relativi alle (altre) cause dell'evoluzione sfavorevole per l'industria comunitaria tra il 1983 e il 1986, su cui tornerò tra poco, il nesso di causalità è infatti prefigurato in questo senso nel regolamento impugnato (v. punti 47-55). D'altra parte, la ricorrente non ha neppure sostenuto che nessun dumping e nessuna sottoquotazione sussistevano prima del periodo considerato dall'indagine. Ne consegue, per le ragioni sopra esposte, che l'assunto della ricorrente su questo punto dev'essere disatteso.

235. bb) La ricorrente asserisce inoltre che le autorità comunitarie non hanno analizzato a sufficienza le diminuzioni dei prezzi anteriori al periodo considerato dall'inchiesta per poterle attribuire al dumping. Al ri-

98 — V. sentenza 28 novembre 1989, Anonymos Etaireia Epicheiriseon Metalleftikon Viomichanikon kai Naftiliakon AE e a./Consiglio, punto 35 della motivazione (causa 121/86, Racc. pag. 3919).

guardo, valgano del pari i rilievi svolti nel punto precedente. Del resto, la ricorrente non chiarisce le proprie obiezioni alla valutazione del danno compiuta dal convenuto.

236. b) Pure alla questione del nesso di causalità attiene la censura della ricorrente secondo cui, in sostanza, i produttori della Comunità si sarebbero autodanneggiati. Sotto tale aspetto, essa contesta le affermazioni di cui ai punti 54, 55 e 64 del regolamento impugnato e rileva come, in confronto alla crescita del mercato tra il 1984 e il 1986 (88%), i produttori comunitari abbiano nello stesso periodo aumentato la loro capacità in misura più che proporzionale (92,7% o, se si esclude l'impresa Philips la cui strategia di mercato mirava alle nicchie di mercato, 103,2%), contrariamente a quanto si afferma ai punti 88 e 89 del regolamento n. 1418/88. In tal modo essi si sarebbero privati degli utili che avrebbero potuto realizzare grazie a un più elevato numero di pezzi. Se i produttori della Comunità si fossero comportati in modo così prudente come avrebbero dovuto ai sensi del punto 89 del regolamento sul dazio provvisorio, essi avrebbero potuto, grazie a tali economie, compiere investimenti più rilevanti nella ricerca e nello sviluppo.

237. L'argomento in parola mi induce a tre considerazioni. In primo luogo la ricorrente, nel citare i suddetti dati, non ne ha né menzionata la fonte né fornita la prova in qualsiasi altro modo. In secondo luogo, dal periodo preso in esame dal Consiglio, compreso tra il 1983 e il 1986, emerge un diverso quadro. Lo studio E & W [99] pone in evidenza che, rispetto ad altri periodi, il mercato ha registrato l'incremento più alto [100] tra il 1983 e il 1984. Ciò sembra indicare che i produttori della Comunità hanno, tra il 1983 e il 1984, aumentato le loro capacità di un volume inferiore a quello della crescita del mercato. Sicché non ci si può fondare su un aumento più che proporzionale delle capacità, con il quale collima il fatto che il grado di utilizzazione delle capacità è rimasto incontrovertibilmente costante tra il 1983 ed il 1986 (70%: punto 54 del regolamento impugnato). In terzo luogo, occorre tener conto del fatto che i produttori della Comunità riforniscono non soltanto il mercato comunitario ma anche altri mercati [101].

238. Discende da quanto sopra che la censura della ricorrente sul punto non può reputarsi fondata.

239. c) Quanto al punto 60 del regolamento impugnato, la ricorrente sostiene poi che le autorità comunitarie non avrebbero dovuto limitarsi a constatare che le ripercussioni delle importazioni « OEM » da paesi terzi diversi dal Giappone si limitavano ad un solo Stato membro ed erano divenute notevoli soltanto alla fine del periodo considerato dall'inchiesta. Secondo la ricorrente, un'indagine puntuale su dette importazioni avrebbe indotto a ritenere che esse costituivano una quota del mercato non irrilevante. Il danno derivatone è stato pertanto erroneamente ricondotto al dumping degli importatori giapponesi, in contrasto con l'art. 4, n. 1, del regolamento base.

99 — Tabella V-6.

100 — 1983/1984: 39 %; 1984/1985: 36,2 %; 1985/1986: 38,2 %.

101 — V. lo studio E & W, pag. VII-6 (Olivetti); pag. VII-9 (HISI); pag. VII-17 (Philips).

240. Risulta tuttavia evidente, dal confronto tra il calcolo utilizzato dalla ricorrente (per gli anni 1984-1986) e la tabella su cui tale calcolo è fondato [102], che la ricorrente, nell'asserire che il volume delle importazioni da paesi terzi è più elevato di quello accertato dal Consiglio, tiene conto delle importazioni di stampanti *originarie del Giappone*. Su questo punto il Consiglio ha precisato, senza essere contraddetto, che le importazioni in parola sono oggetto del procedimento antidumping di cui trattasi e ciò trova peraltro parimenti conferma sia nel titolo sia nell'art. 1, n. 1, del regolamento impugnato. Inoltre la tabella summenzionata mostra che le importazioni di stampanti da paesi terzi diversi dal Giappone effettuate tra il 1983 e il 1986 hanno costantemente perduto quote di mercato [103] e che l'aumento numerico di unità vendute (8% tra il 1983 ed il 1986) era inferiore all'aumento raggiunto dai produttori giapponesi (290%) come, anche, dagli europei (44%). Ne consegue che anche questa censura, come tutte le altre riferite al nesso di causalità tra dumping e danno, dev'essere disattesa.

241. *4.* In *conclusione*, si deve ritenere che nessuna delle censure relative agli *accertamenti sul danno* sia fondata, cosicché gli argomenti della ricorrente al riguardo vanno interamente respinti.

VI — *Interesse della Comunità*

242. La ricorrente solleva una serie di obiezioni contro le affermazioni di cui ai punti 63-66 del regolamento impugnato, asserendo che il Consiglio ha commesso, nelle considerazioni sull'interesse della Comunità, vari errori di valutazione. Sulla maggior parte dei punti sollevati ho già espresso la mia posizione nell'ambito delle censure concernenti il danno, ossia di quelle che si riferiscono alle possibilità dei produttori comunitari di effettuare investimenti. Analogo rilievo valga quanto alla rilevanza delle importazioni di stampanti di origine giapponese provenienti da altri paesi terzi.

243. Rimane da esaminare l'argomento secondo cui il provvedimento antidumping gioverebbe soprattutto ai produttori di altri paesi. Orbene, tale assunto non è motivato in modo più puntuale. Poiché tra il 1983 e il 1986 il numero di produttori di altri paesi terzi è costantemente diminuito nell'intero mercato comune e per contro il numero dei produttori giapponesi è continuamente cresciuto, si sarebbe dovuto dimostrare in quale modo la situazione — in particolare negli ultimi mesi del periodo considerato dall'inchiesta — si fosse eventualmente modificata (rovesciata). Tuttavia nulla è stato addotto al riguardo. Né peraltro sussistono elementi che facciano ritenere che le importazioni di prodotti provenienti da altri paesi terzi siano oggetto di un dumping, cosicché una difesa dalla penetrazione sul mercato di detti produttori non sarebbe opportuna [104].

VII — *Ammontare del dazio*

244. La ricorrente censura infine le considerazioni del Consiglio relative alla soglia di

102 — Tavola V-6 dello studio E & W.

103 — 1983: 15 %; 1984: 11 %; 1985: 8 %; 1986; 6 %.

104 — V. in proposito sentenza 5 ottobre 1988, causa 250/88 (citata alla nota 38), punto 41 della motivazione.

pregiudizio di cui al punto 72 del regolamento impugnato e asserisce che esse sono viziate da un errore di valutazione; tali considerazioni denunciano inoltre la presenza di uno sviamento di potere. A suo parere, il metodo di calcolo ivi indicato non le è stato applicato, altrimenti ne sarebbe derivata una soglia di pregiudizio pari a 0. Il prezzo di vendita medio della ricorrente al primo rivenditore indipendente, cioè all'importatore comunitario, sarebbe necessariamente identico al prezzo cif, in quanto si tratterebbe del prezzo effettivamente pagato da detto importatore. Una deduzione da questo prezzo per determinare il valore cif non è giustificata, nei confronti della ricorrente, in quanto essa vende di regola allo stadio « uscita dalla fabbrica ».

245. Orbene, la Commissione ha sostenuto, senza essere contraddetta, che questo argomento poggia su un equivoco sul modo di procedere di cui al punto 72. I prezzi ai quali si è attinto per accertare la sottoquotazione indicata ai punti 50 e 51 sono prezzi interni che comprendono, in particolare, i dazi e le tasse doganali (a prescindere dai correttivi per i costi di trasporto e per le differenze tra i circuiti di vendita). Di massima, questi prezzi sono elementi determinanti anche per il calcolo della soglia di pregiudizio (individuale) di cui al punto 71. Detto calcolo non è pertanto idoneo a stabilire il dazio antidumping da applicare, che viene percepito sul prezzo franco frontiera allo stadio cif. Il prezzo da prendere in considerazione per la determinazione della soglia di pregiudizio va pertanto corretto in questo senso. Nel punto 72 del regolamento impugnato la conseguenza derivante da questo calcolo per la soglia di pregiudizio viene così descritta:

« La soglia di pregiudizio è stata poi espressa come percentuale della media ponderata dei prezzi di rivendita di ciascun esportatore a livello cif ».

246. La ricorrente non ha contestato tale aspetto, onde la censura che essa muove al riguardo non può essere accolta.

*Parte terza — Conclusione*

247. *I.* Sul *merito*, discende dai rilievi sopra svolti che il regolamento impugnato è viziato da errore in quanto la determinazione del valore normale in base alle spese di vendita, alle spese amministrative e alle altre spese generali (spese VGA) nonché al profitto contrasta con l'art. 2, n. 3, lett. b), punto ii), del nuovo regolamento base. Esso va dunque annullato nella parte richiesta anche se dall'esame del regolamento impugnato non è per il resto emersa alcuna irregolarità giuridica e, in particolare, anche le censure mosse contro il nuovo regolamento base ai sensi dell'art. 184 del Trattato CEE risultano infondate.

248. *II.* Quanto alla *decisione sulle spese*, che include il procedimento nella causa C-69/89 R, va applicato l'art. 69 del regolamento di procedura. Poiché nel procedimento C-69/89 R la Commissione non ha presentato osservazioni scritte od orali, le spese dell'intervento sono compensate nel senso che la ricorrente e la Commissione sopporteranno ciascuna le proprie spese [105] .

105 — V. sentenza 18 ottobre 1979, GEMA/Commissione, punto 28 della motivazione (causa 125/78, Racc. poag. 3173).

## C — Conclusione

249. Conseguentemente, propongo quanto segue:

« — di annullare il regolamento impugnato (CEE) n. 3651/88 (arrt. 1-3) nella parte in cui esso riguarda la ricorrente;

— di condannare il Consiglio al pagamento delle spese del procedimento C-69/89 R, fatta eccezione per le spese relative alle parti intervenienti che rimarranno a carico delle medesime;

— di condannare la ricorrente al pagamento delle spese del procedimento C-69/89 R; tuttavia le spese causate dall'intervento della Commissione sono compensate, di guisa che la ricorrente e la Commissione sopporteranno ciascuna le proprie spese ».