



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**DUMPING E COMMERCIO INTERNAZIONALE:
RAPPORTI FRA CINA E UE**
**DUMPING AND INTERNATIONAL TRADE: RELATIONS
BETWEEN CHINA AND THE EU**

Relatrice:
Prof.ssa Alessia Lo Turco

Rapporto Finale di:
Marziali Mattia

Anno Accademico 2023/2024

Indice

INTRODUZIONE	2
Capitolo 1: DIVERSE FORME DI DUMPING.....	4
1.1 DUMPING SUI PREZZI	4
1.1.1 Il prezzo di esportazione	5
1.1.2 Il valore normale.....	6
1.1.3 Il prodotto simile	7
1.1.4 Il margine di dumping.....	8
1.1.5 Il dumping sporadico	8
1.1.6 Il dumping predatorio	9
1.1.7 Il dumping persistente.....	9
1.2 DUMPING MONETARIO.....	10
1.3 DUMPING AMBIENTALE.....	11
1.4 DUMPING SOCIALE.....	13
Capitolo 2: LA STORIA DELLA NORMATIVA ANTIDUMPING	15
2.1 L'INIZIO DELLA NORMATIVA ANTIDUMPING E LE PRIME INIZIATIVE UNILATERALI.....	15
2.2 LEGGI ANTIDUMPING NELL'ORDINAMENTO DELL'UE.....	17
2.3 IL GATT del 1947.....	18
2.3.1 Il Kennedy Round (1964-1967).....	22
2.3.2 Il Tokyo Round (1973-1979).....	23
2.3.3 L'Uruguay Round (1986-1993).....	24
2.4 L'ORGANIZZAZIONE MONDIALE DEL COMMERCIO.....	25
Capitolo 3: RAPPORTI TRA CINE E UE, CASI DI STUDIO	27
3.1 I PANNELLI SOLARI CINESI NEI MAGAZZINI EUROPEI	27
3.2 IL BOOM DELLE AUTO ELETTRICHE CINESI IN EUROPA	32
3.3 SURPLUS DI ACCIAIO CINESE IN EUROPA	33
CONCLUSIONI	35
BIBLIOGRAFIA	37
SITOGRAFIA.....	37
RINGRAZIAMENTI.....	38

INTRODUZIONE

Il presente elaborato consiste nella definizione e nell'analisi di un argomento attuale e molto importante, quale il dumping.

La parola dumping deriva dall'inglese "dump"¹ che significa letteralmente "scaricare". Si tratta di una pratica per cui le grandi imprese introducono nel mercato di esportazione dei prodotti a un prezzo molto inferiore rispetto a quello praticato nel mercato interno. Questo prezzo artificioso è dovuto alla presenza di sussidi statali alle imprese nel paese di origine, oppure alla sovrapproduzione di un determinato prodotto da parte delle aziende che vendono all'estero tali beni in eccedenza².

Il dumping è una forma di concorrenza sleale. Per le imprese europee è molto difficile rimanere competitive a queste condizioni e nei casi peggiori sono costrette a chiudere e licenziare i lavoratori. L'argomento del dumping è molto articolato e crea dibattiti tra economisti, politici e attori commerciali: i sostenitori del libero mercato vedono il dumping come una forma di concorrenza che comporta prezzi più bassi per chi consuma; tuttavia, altre persone lo considerano un comportamento sleale che danneggia le industrie locali.

L'elaborato è composto da tre capitoli: nel primo, dopo aver trattato il concetto tradizionale di dumping inteso come una strategia commerciale che consiste nel fissare prezzi diversi a consumatori diversi, si definiscono le ulteriori forme di dumping (sociale, ambientale e monetario); nel secondo capitolo si tratta

¹ Il termine inglese "to dump" ha il comune significato di scaricare, sbarazzarsi di qualcosa, ovvero eliminare un superfluo; non a caso viene utilizzato anche come sinonimo del termine "unload"

² <https://www.europarl.europa.eu/news/it/headlines/economy/20180621STO06336/che-cos-e-il-dumping-definizione-e-impatto>

l'evoluzione della normativa antidumping, dal GATT (General Agreement on Tarifs and Trade) al WTO (World Trade Organization), con l'introduzione di dazi applicati all'atto dell'importazione dei beni ceduti sottocosto. Infine, nel terzo capitolo vengono analizzati dei casi di studio riguardanti l'esportazione a prezzi di dumping da parte della Cina sul mercato europeo.

Capitolo 1

DIVERSE FORME DI DUMPING

1.1 DUMPING SUI PREZZI

Il dumping è un termine entrato a far parte ormai del linguaggio comune e si ripete spesso anche nei giornali o nelle televisioni, non essendo più riservato, come negli anni precedenti, soltanto agli studiosi di economia. L'espressione dumping è sinonimo di concorrenza sleale, in quanto è una pratica commerciale dove viene venduto un prodotto a un prezzo molto più basso rispetto al suo costo normale di produzione o rispetto al prezzo praticato nel mercato di origine. La strategia commerciale citata sopra è considerata una pratica illegale e può essere soggetta a regolamenti antitrust oppure a leggi che vietano queste attività per proteggere le imprese locali e prevenire distorsioni nel mercato. Queste normative antitrust sono state stabilite nel corso degli anni mediante accordi antidumping o ADA (Antidumping Agreement), ossia intese commerciali internazionali fra paesi volte ad affrontare la questione del dumping e l'abuso di posizione dominante, quindi la discriminazione di prezzo.

Per individuare la presenza del dumping è necessario che l'organo inquirente del Paese di importazione faccia una comparazione fra il "valore normale" del prodotto del paese di esportazione e il suo "prezzo di esportazione". Nel caso in cui il valore normale del prodotto sia superiore al prezzo di esportazione si verificherà il dumping.

La rilevazione dell'esistenza del dumping avviene attraverso alcuni passaggi: la determinazione del prezzo di esportazione del prodotto, la valutazione del valore

nominale, la comparazione dei valori ottenuti ed infine il calcolo del margine di dumping.

1.1.1 Il prezzo di esportazione

Il primo argomento che deve essere esaminato è il prezzo di esportazione. Molto spesso è proprio il prezzo di esportazione troppo basso al quale sono venduti i prodotti stranieri a far sorgere nei produttori del mercato d'importazione il sospetto di dumping. La cosa fondamentale è non confondere il prezzo di esportazione con il prezzo di vendita al consumo, ossia con il prezzo al quale il bene è rivenduto nel mercato d'importazione. Il prezzo del bene al consumo contiene, infatti, una serie di costi aggiuntivi che gravano sull'importatore. È ovvio che se tali costi aggiuntivi, sopraggiunti all'arrivo del bene nel mercato d'importazione, quest'ultimo non potrebbe più essere un valido metro di comparazione, in quanto maggiori costi dati al passaggio della frontiera, porterebbero ad un aumento del prezzo di esportazione di quel prodotto, tale da non renderlo paragonabile al suo valore normale. In genere il prezzo di esportazione può essere ricavato dall'esamina di fatture, registri contabili, lettere di credito o polizze di carico. Non sempre però questo prezzo è attendibile, infatti, si pensi all'ipotesi in cui il pagamento del prezzo abbia luogo mediante compensazione di altri rapporti fra le parti. Questa forma di dumping è definita hidden dumping ossia dumping "nascosto", in quanto si riferisce a pratiche che sono più sottili o meno ovvie da rilevare. Alcuni contesti in cui si applica il concetto di "dumping nascosto" sono: la sottostima dei costi di produzione, quando un produttore pratica il dumping nascondendo o sottostimando i veri costi di produzione, presentando dati falsi per ridurre il prezzo di esportazione; pratiche commerciali meno evidenti, dove alcune aziende applicano forme di dumping

meno evidenti come offerte speciali, sconti o pacchetti che potrebbero sembrare legali ma possono essere considerate dumping; sussidi nascosti o non dichiarati da parte del governo, che aiutano indirettamente un'azienda a praticare dumping senza che sia subito evidente.

Nei casi in cui il prezzo di esportazione non è attendibile, è riconosciuta all'autorità inquirente, la possibilità di avvalersi di un differente metodo per la determinazione del prezzo di esportazione. L'articolo 2.3 dell'ADA permette, infatti, di ritenere che il prezzo di esportazione sia quello al quale il prodotto importato sia rivenduto ad un acquirente.

1.1.2 *Il valore normale*

Il "valore normale" di un prodotto si riferisce al prezzo normale al quale quel prodotto viene venduto nel mercato domestico del paese produttore o in altri mercati simili. Il calcolo del valore normale può essere complesso e coinvolgere diversi fattori, come i costi di produzione, i prezzi di vendita interni, le spese di trasporto, le differenze di imballaggio e altri costi correlati al processo di vendita. Nel contesto del dumping commerciale, il valore normale è un elemento chiave nel determinare se un'azienda sta praticando il dumping. Le autorità di regolamentazione e gli organismi commerciali utilizzano il valore normale come punto di riferimento per confrontare i prezzi di vendita dei prodotti in un mercato estero con i prezzi praticati nel mercato nazionale o in altri mercati simili. Se il prezzo di esportazione fosse inferiore al valore normale del prodotto, potrebbe essere considerato dumping.

1.1.3 Il prodotto simile

Il concetto di prodotto simile è fondamentale nell'analisi del dumping, infatti, si riferisce ad un prodotto che, pur non essendo uguale, ha caratteristiche simili. Questi beni simili sono confrontati con il prodotto sospettato di essere oggetto di dumping per determinare il suo valore normale. Nell'ambito di un'inchiesta sul dumping, se non è possibile determinare direttamente il valore normale del prodotto in questione, spesso si compara il prezzo di esportazione del prodotto sospettato di essere oggetto di dumping con il prezzo di vendita di un prodotto simile nel paese di origine o in altri mercati simili. Determinare la similarità dei prodotti impone innanzitutto di trovare criteri oggettivi di verifica della similarità delle situazioni oggetto di comparazione. I criteri utilizzabili sono molteplici come i materiali, la qualità, la funzionalità e gli usi finali simili o sostituibili. L'art. 2.6 dell'ADA fornisce indicazione per la definizione del prodotto in questione, dettando criteri di valutazione che devono essere correttamente seguiti con riferimento alle caratteristiche dei beni: i prodotti devono essere considerati uguali sotto tutti gli aspetti; nel caso in cui i prodotti oggetto di comparazione non possano essere ritenuti identici, vi è comunque la possibilità di estendere l'ambito dell'inchiesta a quei prodotti che possano essere considerati simili, in quanto aventi caratteristiche il più possibile rassomiglianti con quelle del prodotto in considerazione.

1.1.4 Il margine di dumping

Il "margine di dumping" è la differenza percentuale tra il prezzo di esportazione di un prodotto venduto in un paese straniero e il suo valore normale nel paese di origine. La formula di base per calcolare il margine è la seguente:

Margine di Dumping=|(Prezzo di Esportazione-Prezzo Normale): Prezzo normale| ×100

- Il "Prezzo di Esportazione" rappresenta il prezzo al quale il prodotto viene venduto all'estero.
- Il "Prezzo Normale" è il prezzo a cui viene venduto lo stesso prodotto nel paese di origine o, se non è disponibile, il prezzo che è considerato rappresentativo.

1.1.5 Il dumping sporadico

Questa tipologia di dumping è praticato da imprese che, di solito, non operano sui mercati esteri e che solo occasionalmente si ritrovano con quantitativi di prodotti in giacenza superiori a quelli che possono smaltire attraverso i canali di vendita. In generale, quando nel mercato nazionale si presenta una situazione di eccesso di offerta, l'impresa si libera di questi prodotti, collocandoli a prezzi inferiori in altri mercati. Il dumping sporadico si verifica quando un produttore esporta occasionalmente beni o merci a prezzi inferiori rispetto al loro valore normale nel mercato di destinazione. Questo dumping non è sistematico o continuativo nel tempo, ma avviene periodicamente o in situazioni specifiche. Non sempre rappresenta una minaccia per i produttori locali nel paese importatore, ma può comunque generare confusione nel mercato durante i periodi in cui avviene.

1.1.6 *Il dumping predatorio*

Questa tipologia di dumping è una pratica commerciale dove un'azienda abbassa i prezzi dei propri prodotti, al di sotto dei costi di produzione o dei prezzi applicati nel mercato locale, al fine di danneggiare i concorrenti e acquisire una quota di mercato maggiore. Quando l'impresa sarà riuscita ad entrare nel mercato estero ed a neutralizzare la concorrenza potrà usare il potere monopolistico conquistato per poter aumentare i prezzi dei prodotti. Solitamente, gli organi regolatori esaminano se ci siano prove di dumping; se viene confermato il dumping predatorio e viene considerato nocivo per le imprese locali, possono essere imposte tariffe oppure dazi sull'importazione dei prodotti dell'azienda che pratica dumping. Molti studiosi, però, criticano chi considera dannoso il dumping predatorio, poiché se l'impresa che ha praticato il dumping decide di aumentare nuovamente i prezzi dei prodotti, potrebbe favorire il reingresso di quelle imprese precedentemente uscite dal mercato.

1.1.7 *Il dumping persistente*

Questo tipo di dumping si verifica quando l'impresa vende permanentemente i propri prodotti in un mercato estero a prezzi sistematicamente più bassi rispetto a quelli applicati in altri paesi. Questa azione può avere effetti dannosi sul mercato locale, danneggiando la concorrenza e indebolendo le aziende locali. Le conseguenze del dumping persistente possono essere significative: potrebbe portare alla chiusura di imprese locali non competitive e alla perdita di posti di lavoro, oltre a generare instabilità economica nel settore interessato. La scelta di operare un prezzo più basso può essere la conseguenza di una valutazione da parte del management, che riconosce la presenza di differenze fra i diversi mercati in termini di costi e caratteristiche della

domanda. L'impresa può presumere che la domanda su un dato mercato estero sia più elastica rispetto a quello nazionale, applicando un prezzo calcolato sulla base del costo variabile sul mercato estero e del costo pieno sul mercato nazionale. Si può quindi affermare che l'impresa può applicare diversi metodi per poter operare in dumping, ma la possibilità di metterli in atto è molto difficile, in quanto vige la normativa antidumping che ha l'obiettivo di evitare che i prodotti provenienti dall'estero vengano venduti ad un prezzo talmente basso da mettere in difficoltà i produttori locali.

1.2 DUMPING MONETARIO

Il dumping monetario si riferisce a quelle situazioni di mercato in cui il prezzo inferiore del prodotto estero è causato da un tasso di cambio tra le valute dello stato di origine e di quello in cui il bene viene venduto. Esso indica l'azione di un generico paese, il quale abbassa il valore della propria valuta rispetto a quelle degli altri paesi. In questo modo, le esportazioni dello stato che ha svalutato la moneta avranno un gran successo, i prodotti saranno più competitivi fino a quando i prezzi all'interno del paese non aumenteranno nuovamente. La pratica di abbassare il valore della propria valuta può verificarsi mediante interventi diretti delle banche oppure politiche monetarie. Se utilizzo, ad esempio, una politica monetaria espansiva, aumentando la quantità di moneta nel mercato, il vantaggio che il mercato locale riceve, nel breve periodo, è la maggiore competitività dei beni nazionali nei mercati esteri, poiché il prezzo del prodotto sarà inferiore all'acquirente rispetto al prezzo praticato nel mercato locale. Bisogna però dire che questa politica monetaria trae vantaggi soltanto nel breve periodo, fin quando i prezzi all'interno del Paese con moneta svalutata non aumentino in quantità corrispondenti alla svalutazione rispetto alle principali valute estere. La differenza

fondamentale fra il dumping sui prezzi e quello monetario è data dal fatto che il primo è sancito dalle imprese produttrici nazionali e riguarda solo alcuni prodotti, mentre il secondo è la conseguenza di una svalutazione decisa dal governo di un generico paese e quindi riguarda tutti i settori di esportazione di quel paese. Il dumping monetario può avere diverse finalità e effetti: alcuni paesi potrebbero utilizzare questa strategia per rendere le proprie esportazioni più competitive, in quanto un valore valutario più basso può abbassare il prezzo dei loro prodotti sui mercati internazionali. Tuttavia, questa azione può essere considerata sleale dagli altri paesi, in quanto può causare squilibri nel commercio internazionale e danneggiare le economie dei paesi che subiscono il dumping. Le organizzazioni internazionali come il Fondo Monetario Internazionale (FMI) e l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) spesso monitorano queste pratiche e cercano di regolarle per mantenere un ambiente commerciale equo e bilanciato.

1.3 DUMPING AMBIENTALE

Un'altra forma di dumping è il cosiddetto dumping ambientale, il quale si riferisce all'azione di smaltire rifiuti tossici, pericolosi, trasferendoli illegalmente da un paese all'altro. Molte volte il dumping ambientale si verifica quando le persone o le aziende cercano di risparmiare denaro evitando i costi legati allo smaltimento corretto dei rifiuti, scegliendo invece di disfarsene illegalmente, spesso in aree remote o in paesi in via di sviluppo, comportando gravi rischi per l'ambiente e per la salute umana. Le conseguenze del dumping ambientale possono essere disastrose: inquinamento del suolo, dell'acqua e dell'aria, danni agli ecosistemi, malattie e problemi di salute per le comunità locali. Questa forma di dumping sottolinea la mancanza in un paese di regole

che tutelano l'ambiente e l'igiene. Questa carenza di leggi si va poi a riflettere sui beni in termini di minori costi di produzione. Questo problema riguarda soprattutto i paesi in via di sviluppo, i quali trascurano in termini di normative sulla tutela ambientale, rispetto ai paesi industrializzati. Le imprese multinazionali sfruttano questi paesi in via di sviluppo, in quanto delocalizzano in queste nazioni le loro attività produttive per pagare minor costi, poiché la tutela dell'ambiente richiede ingenti costi che gravano direttamente anche sui produttori. È evidente che la produzione di un prodotto in uno Stato che rispetta la normativa sull'ambiente e che imponga costi elevati ai produttori nazionali, determina costi di produzione maggiori rispetto a quello che gravano sui produttori dei paesi in via di sviluppo. La differenza del costo di produzione dello stesso prodotto incide sui mercati internazionali, rendendo più competitivi i beni prodotti nei paesi in via di sviluppo. Le normative sul dumping ambientale sono fondamentali poiché cercano di prevenire e limitare azioni dannose all'ambiente. Esistono varie tipologie di regolamentazione:

1-Leggi Ambientali Internazionali: organizzazioni come l'ONU e l'Unione Europea, le quali hanno normative ambientali che impediscono il dumping ambientale mediante accordi e trattati.

2-Le Leggi nazionali: regolano e vietano azioni pericolose per l'ambiente e riguardano la gestione dei rifiuti, l'inquinamento atmosferico e l'uso sostenibile delle risorse.

3-Le Tasse o Tariffe: sono applicate da alcuni governi sui prodotti importati per limitare il vantaggio economico del dumping ambientale.

1.4 DUMPING SOCIALE

Il dumping sociale si riferisce all'azione dove un'azienda o un paese sfrutta condizioni lavorative più economiche in un'altra regione per ottenere un vantaggio competitivo. Questo si verifica quando le imprese trasferiscono la produzione in paesi con costi del lavoro inferiori o condizioni di lavoro meno regolamentate, facendo aumentare la competitività dei prodotti e massimizzando il profitto. Generalmente chi compie l'azione del dumping sociale è la grande impresa, che delocalizza le sue fabbriche in Paesi dove le leggi o i regolamenti sono meno severi, dove si può sfruttare il lavoro minorile, dare bassi salari, fornire condizioni di lavoro precarie a livello di sicurezza e salute. Questi Stati, caratterizzati da legislazioni interne scarsamente sensibili alle problematiche della giusta remunerazione dei lavoratori, della sicurezza e dell'igiene del lavoro, attraggono più facilmente gli investimenti stranieri. Tali paesi offrono ai produttori la possibilità di fornire prodotti ad un prezzo inferiore rispetto a quello utilizzato dai concorrenti che lavorano in paesi dove la legislazione è attenta alla sicurezza del lavoro e garantisce il diritto al lavoro. In Occidente questo non avviene poiché le grandi imprese sono costrette a rispettare una legislazione severa ed adeguata. Questa normativa prevede che gli imprenditori adottino misure di prevenzione degli infortuni sul lavoro, stipolino assicurazioni obbligatorie, organizzino corsi di aggiornamento sul tema di prevenzione di infortuni sul lavoro, corrispondano ai dipendenti un salario minimo. L'applicazione degli obblighi sulla sicurezza e il rispetto della normativa concorrono ad aumentare i costi di produzione gravanti sull'imprenditore.

Il dumping sociale, come abbiamo visto precedentemente, causa conseguenze negative e per evitare ciò, esistono diverse entità che lottano per questo motivo:

1-Governi e istituzioni internazionali: essi creano legge e regolamenti per combattere il dumping sociale, impongono sanzioni alle imprese che violano le normative e stabiliscono degli standard comuni a livello internazionale per limitare questa pratica negativa.

2-Sindacati e organizzazioni di lavoratori: questi soggetti difendono i diritti dei lavoratori, negoziano condizioni di lavoro e salari equi.

3-Organizzazioni non governative (ONG): queste organizzazioni sensibilizzano l'opinione pubblica sul dumping sociale, controllano le azioni delle aziende e dei governi, e anch'esse difendono i diritti umani e i diritti dei lavoratori.

Per combattere il dumping sociale è importante promuovere politiche di inclusione sociale ed economica, fornendo opportunità di formazione e lavoro dignitoso per tutti ed allo stesso tempo, richiede un impegno congiunto a livello internazionale fra nazioni per garantire un'economia equa per tutti.

Capitolo 2

LA STORIA DELLA NORMATIVA ANTIDUMPING

2.1 L'INIZIO DELLA NORMATIVA ANTIDUMPING E LE PRIME INIZIATIVE UNILATERALI

La storia della normativa antidumping ebbe inizio verso la fine del XIX secolo, ma la definizione vera e propria di dumping come concorrenza sleale nel commercio internazionale è emersa nella prima metà del XX secolo. Le prime azioni antidumping furono delle iniziative unilaterali, ossia attività intraprese da un singolo paese per proteggere la propria industria dalla pratica del dumping, senza il coinvolgimento di organizzazioni internazionali. Queste iniziative unilaterali antidumping seguono un processo di quattro fasi:

1. **L'indagine:** Un paese crea un'indagine per verificare se quel bene importato possa essere oggetto di dumping.
2. **La raccolta di prove:** Si raccolgono prove per dimostrare l'esistenza del dumping.
3. **La valutazione del danno:** Si valuta il danno causato all'industria dal dumping, vengono considerati molti parametri come l'occupazione, i prezzi e la produzione.
4. **L'imposizione dei dazi:** Se si conferma il dumping, il paese può imporre dazi antidumping.

Il primo paese ad adottare queste azioni per combattere il dumping è stato proprio gli Stati Uniti. Una delle prime leggi fondamentali è stata la "Sherman Antitrust Act" nel

1890, la quale non trattava esclusivamente il dumping, ma tutte quelle pratiche commerciali sleali, come il dumping. Lo Sherman Act aveva però innescato la più grande ondata di fusioni nella storia degli Stati Uniti, poiché le imprese si erano rese conto che invece di creare un cartello avrebbero potuto semplicemente fondersi in un'unica società e ottenere tutti i vantaggi del potere di mercato che un cartello poteva portare³. Successivamente nel 1916 venne introdotto il Tariff Act, noto anche come la legge antidumping di Smith-Fess. Questa normativa ha concesso al governo statunitense il potere di imporre dazi su dei beni importati venduti a prezzi inferiori al valore normale negli Stati Uniti. Inoltre, era possibile chiedere misure antidumping anche nel caso in cui dall'importazione potesse derivare un pericolo di ritardo nella creazione dell'industria nazionale. Una Caratteristica ulteriore della normativa in esame fu la previsione di sanzioni civili e penali per le violazioni della normativa antidumping. Con l'Industries Preservation Act del 1906, anche l'Australia si dotò di una normativa antidumping. Nel sistema dello Stato oceanico fu prevista una particolare procedura di controllo sulle persone o organizzazioni che importavano beni con l'intento di distruggere o danneggiare un'industria australiana.

Poco tempo dopo anche la Gran Bretagna decise di adottare leggi che contrastavano il dumping. La decisione inglese fu imposta dall'esigenza di fronteggiare una spietata concorrenza sleale tedesca, dettata da ostilità politiche. La decisione inglese di utilizzare una normativa antidumping poteva apparire in contrasto con le teorie liberiste che proprio in Inghilterra si erano sviluppate. Il governo inglese scelse quindi una soluzione alquanto unica: decise di adottare una normativa che introduceva una procedura molto

³ <https://www.britannica.com/event/Sherman-Antitrust-Act>

confusa e che prevedeva ben nove differenti passaggi, per evitare che questa venisse effettivamente applicata.

2.2 LEGGI ANTIDUMPING NELL'ORDINAMENTO DELL'UE

Nel 1957, con la realizzazione della Comunità Economica Europea, con la creazione di un mercato comune, con l'unione doganale e con l'adozione di una politica commerciale comune, il potere di applicare misure antidumping fu trasferito dagli Stati membri alla Comunità Europea. Se un Paese utilizzasse in modo individuale leggi antidumping, contrasterebbe l'idea dell'adozione di una politica commerciale comune, la creazione dell'unione doganale, quindi gli obblighi assunti dagli Stati membri di rimuovere le barriere interne. Nel 1957 venne firmato il Trattato di Roma, che portò alla creazione dell'attuale Unione Europea. Questo trattato vietava la possibilità di applicare dazi o limitazioni quantitative su prodotti che venivano esportati da uno Stato all'altro per poi essere reimportati nel proprio Stato. Questa legge venne applicata per evitare che fra gli Stati membri si verificasse l'effetto boomerang, reimportando prodotti sul mercato nazionale. Il primo regolamento antidumping di base della CE fu adottato nel 1968 ed era simile al GATT Antidumping Code del 1967. Si occupava tuttavia di suddividere i compiti in materia tra la Commissione, il Consiglio e gli Stati membri. La Commissione ha il compito di svolgere materialmente l'indagine dopo aver ricevuto una denuncia. Durante questo momento la Commissione ha l'obbligo di consultare più volte il Comitato Antidumping formato dai rappresentanti degli Stati membri. Il Comitato Antidumping svolge una funzione esclusivamente consultiva ed è quindi privo del potere di vietare l'adozione o la rettifica di decisioni della Commissione, ad ogni modo il voto contrario della maggioranza degli Stati membri o la natura delle questioni

proposte dal Comitato stesso, possono incidere sulle deliberazioni della Commissione. Una volta completata l'indagine, entro nove mesi dall'apertura formale dell'inchiesta, la Commissione potrà stabilire se adottare o meno le misure provvisorie ed esporre le proprie conclusioni al Consiglio dell'UE. Esso, composto dai rappresentanti degli Stati membri, può accettare o rifiutare la proposta della Commissione. L'efficiente intervento del Consiglio nella procedura antidumping, insieme alla presenza del Comitato Antidumping, conferisce un carattere politico alle indagini antidumping.

2.3 IL GATT del 1947

Dopo la Seconda guerra mondiale divenne sempre più frequente il pensiero economico di creare degli organismi internazionali che potessero limitare la sovranità degli Stati e il loro protezionismo. Si abbandonò il principio dell'indifferenza degli Stati alle vicende economiche delle imprese e vennero create istituzioni internazionali in grado di vincolare gli Stati membri rispetto ai principi liberalisti in materia economica. Inizialmente il commercio internazionale avrebbe dovuto essere disciplinato dalla Carta dell'Avana, firmata il 24 marzo del 1948, la quale prevedeva l'istituzione dell'International Trade Organization (ITO). Tale Organizzazione avrebbe dovuto costituire, con il Fondo monetario internazionale e la Banca mondiale, un sistema giuridico organico per la regolamentazione delle relazioni economiche internazionali postbelliche e per la gestione dei problemi del commercio internazionale. La Carta dell'Avana ebbe però vita breve, in quanto gli Stati Uniti, insieme alla Gran Bretagna, pur essendo i principali sostenitori della creazione di un'organizzazione mondiale per il commercio basata sul libero scambio, decisero di non ratificare l'accordo

Le principali motivazioni del fallimento dell'accordo derivano dai contrasti nati fra Stati Uniti e Gran Bretagna, in quanto quest'ultima voleva conservare una posizione di supremazia nei confronti dei Paesi del Commonwealth. Infine, anche l'insorgere della guerra fredda, la creazione di blocchi mondiali contrapposti e la preminenza assegnata al governo americano ad altri programmi di cooperazione e sviluppo, favorirono il disinteresse degli Stati Uniti alla ratifica dell'accordo. Nonostante il fallimento dell'ITO, venne firmato a Ginevra il 30 ottobre del 1947 il GATT, frutto di negoziati paralleli avviati, su iniziativa degli Stati Uniti, dagli Stati partecipanti alla conferenza dell'Avana per una riduzione degli ostacoli al commercio internazionale. L'accordo sarebbe entrato in vigore dopo la ratifica da parte degli Stati rappresentanti l'85% del commercio estero complessivo dei paesi firmatari; tuttavia, si convenne di dare attuazione provvisoria al GATT a partire dal 1° gennaio 1948⁴. Esso era stato concepito dagli Stati firmatari come un sistema temporaneo, in attesa di una struttura più disciplinata degli scambi internazionali. Quindi, non dovendo condurre all'istituzione di un'organizzazione internazionale, ma esclusivamente avviare la liberalizzazione del commercio internazionale prima dell'entrata in vigore della Carta dell'Avana, l'Accordo non prevedeva un apparato istituzionale e le poche leggi erano limitate. Originariamente non esisteva nemmeno un Segretariato: vi era soltanto una Commissione ad interim, la Commissione interinale dell'ITO, che sarebbe divenuta poi il Segretariato del GATT. L'unico organo previsto dall'Accordo erano le "parti contraenti", che operavano come una conferenza di Stati con la partecipazione di tutti di tutti i paesi aderenti al GATT. Le parti contraenti erano tenute a riunirsi periodicamente per assicurare l'esecuzione delle

⁴ <https://www.dizie.eu/dizionario/accordo-generale-sulle-tariffe-e-il-commercio-general-agreement-on-tariffs-and-trade-gatt/>

norme dell'Accordo che richiedevano un'azione congiunta e per facilitare l'applicazione e la realizzazione dei suoi obiettivi.

Con il passare del tempo si è assistito ad uno sviluppo della struttura iniziale, con l'istituzione del Consiglio dei rappresentanti, organo decisionale che si riuniva nel periodo intercorrente tra le riunioni delle parti contraenti. Successivamente venne istituito un Segretariato con un direttore generale. A causa dell'originaria assenza di un apparato istituzionale, l'azione del GATT si è svolta essenzialmente attraverso i cosiddetti rounds, cicli di negoziati che hanno condotto, tramite la conclusione di nuovi accordi, a una progressiva liberalizzazione degli scambi commerciali, in particolare attraverso la riduzione delle tariffe doganali. Complessivamente vi sono stati otto rounds: i primi cinque volti quasi esclusivamente alla riduzione dei dazi doganali e di imposizioni di altro tipo sulle importazioni ed esportazioni; i successivi concentrati anche sulle barriere non tariffarie al commercio. Tra i vari negoziati i più noti sono il Kennedy round (1964-1967), il Tokyo round (1973-1979) ed infine l'Uruguay round (1986-1994)⁵, poiché hanno agevolato a modellare il sistema commerciale internazionale, riducendo le barriere commerciali e promuovendo la liberalizzazione del commercio. Tornando in materia antidumping, i paesi ottennero un accordo, animati dall'intenzione di realizzare un'unica normativa, in grado di superare le intese adottate dagli ordinamenti giuridici interni dei singoli Stati. L'art. VI del GATT si dimostrò un testo spoglio, semplice e poco preciso per disciplinare un argomento così complesso come quello del dumping, lasciando ampi spazi di discrezionalità agli Stati membri. Nel primo paragrafo fu definito dumping "l'introduzione di un prodotto in uno Stato ad un prezzo inferiore al valore normale dello stesso". Nei successivi paragrafi, nonostante sia

⁵ <https://www.bankpedia.org/termine.php>

prevista la possibilità del ricorso ad altri metodi di comparazione in assenza di un valore normale del prodotto, non venne fornito nessun altro dato.

Pertanto, l'accordo risultò privo di disciplina della materia e di difficile applicazione e per la mancanza di chiare indicazioni sulle procedure da seguire, sulla nozione di prodotto simile, l'accordo lasciò liberi i singoli Stati membri di colmare autonomamente tali lacune con le normative interne. Uno dei principali impedimenti all'istituzione del GATT provenne da una clausola che si trovava all'interno dello stesso, rimasta in vigore fino al 1994, che limitava la sua attuazione ai soli Stati che non si fossero già forniti di una disciplina in materia. Nell'Accordo, fu infatti prevista una clausola nota come Grandfather Clause, che permetteva agli Stati che avessero già disciplinato con leggi interne una materia regolamentata dal GATT, di mantenerla in vigore anche in deroga all'accordo internazionale. Gli Stati che potevano utilizzare questa clausola non erano vincolati a modificare le loro già esistenti leggi interne per adeguarle al GATT. Solo la futura legislazione doveva quindi essere coerente con il GATT, mentre gli Stati senza una normativa interna erano invece tenuti ad adeguarsi al GATT. Gli Stati che potevano avvantaggiarsi di questa clausola, mantennero in vita leggi interne contrastanti con il GATT, senza che le stesse potessero essere considerate illecite. Così gli Stati Uniti furono liberi, grazie alla loro preesistente legislazione interna, di adottare dazi protezionistici per le loro merci, anche in casi non previsti dal GATT, mentre la Comunità Europea, nata dopo l'entrata in vigore dell'accordo, fu costretta a emettere un regolamento antidumping conforme alle previsioni dell'art. VI.

2.3.1 *Il Kennedy Round (1964-1967)*

Il Kennedy Round fa riferimento a una molteplicità di negoziati sostenuti nell'ambito dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT) tra il 1964 e il 1967⁶. Prende il nome dal presidente John F. Kennedy e mirava a ridurre le tariffe e le barriere commerciali tra i paesi partecipanti. I negoziati hanno chiamato in causa 62 paesi e hanno portato a notevoli riduzioni tariffarie su una vasta tipologia di prodotti, promuovendo il commercio internazionale e la cooperazione economica. Un primo risultato fu raggiunto nel 1967 con la sottoscrizione, al termine del Kennedy Round, dell'Agreement on Interpretation of Article VI (AD Code 1967). Questo accordo portò notevoli cambiamenti al testo originale, come la nozione di industria nazionale e venne limitato il dumping, visto come un pericolo per l'industria locale del paese. L'AD Code fondò inoltre un Permanent Committee on Antidumping Practices (AD Committee) con la funzione di risolvere i dibattiti tra gli Stati e di mandare avvisi agli stessi per modificare le loro leggi interne e renderle conformi con i valori della disciplina stessa. Durante i negoziati fu annunciato che ogni Stato firmatario avesse l'impegno di comunicare alle altre nazioni i cambiamenti fatti alla propria legislazione antidumping. Le posizioni degli Stati furono differenti: la CE, il Canada e la Gran Bretagna compirono molte modifiche alla loro disciplina antidumping per renderla coerente con l'AD Code, mentre nel Congresso degli USA vinse la posizione di coloro che furono contrari alla modifica della normativa interna. Il Kennedy Round è considerato uno dei negoziati commerciali di maggior successo della storia, poiché getta le basi per i futuri round di negoziati commerciali e per la futura costituzione dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC).

⁶ https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min98_e/slide_e/slide009.htm

2.3.2 Il Tokyo Round (1973-1979)

Il Tokyo Round fa riferimento ad una serie di negoziati commerciali che si sono verificati nell'ambito dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT) ed avvenuti tra il 1973 e il 1979 a Tokyo, in Giappone. L'obiettivo principale del Tokyo Round era quello di diminuire ancora di più le barriere commerciali e le tariffe tra i paesi partecipanti per promuovere il commercio internazionale. Con questo accordo, nel corso dei negoziati, gli Stati che facevano parte di questa organizzazione dovevano coordinarsi, istituendo simili normative nazionali sul tema. Particolare attenzione fu riservata ai Paesi in via di sviluppo, poiché molti di questi non avevano firmato l'AD Code del 1967. Gli Stati economicamente meno avanzati chiesero che il metodo del calcolo del valore normale non fosse utilizzato per i loro prodotti e che fossero a loro concesse particolari esenzioni. I negoziati commerciali furono mirati a migliorare le condizioni di accesso per i prodotti di interesse per tali paesi, garantendo al tempo stesso prezzi stabili, equi e remunerativi per i prodotti primari. Nella Dichiarazione di Tokyo furono compiuti ulteriori progressi anche nella gestione delle questioni non tariffarie. In particolare, è stato negoziato il codice sulle sovvenzioni e sui dazi compensativi. Questo codice aveva due caratteristiche principali: elencava una serie di pratiche di sovvenzione inaccettabili e introduceva l'obbligo di seguire procedure formali prima dell'imposizione di dazi compensativi sulle importazioni sovvenzionate da nazioni straniere. Nello specifico, prima dell'istituzione di un dazio compensativo, un'indagine doveva stabilire che le imprese nazionali concorrenti avessero subito un pregiudizio. Anche questo negoziato fu cruciale nel gettare le basi per i successivi accordi commerciali, aprendo la strada per la creazione del World Trade Organization (WTO).

2.3.3 *L'Uruguay Round (1986-1993)*

L'Uruguay Round è stata una serie importante di negoziati internazionali sempre nell'ambito dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT) tra il 1986 e il 1994 a Punta del Este, in Uruguay⁷. Questo ciclo negoziale del GATT, iniziato nel 1986 avrebbe dovuto concludersi entro il 1990, ma la complessità delle negoziazioni ne hanno prorogato lo svolgimento fino al dicembre 1993. In questo negoziato si sono conclusi 28 accordi separati che estendono le regole del libero scambio ad aree commerciali fino ad ora escluse, quali l'agricoltura, i servizi, l'interscambio di prodotti tessili e dell'abbigliamento, la proprietà intellettuale e gli investimenti esteri. Inoltre, pur non rappresentando più l'obiettivo specifico dei negoziati, sono state ridotte ulteriormente le tariffe doganali sui prodotti industriali. In questo periodo ci fu una fase in cui vennero a formarsi due fazioni contrapposte: la right wing, composta da alcuni Stati, tra i quali Hong Kong, Singapore e i Paesi Nordici, optava per una rivisitazione generale delle norme antidumping, richiedendo che la normativa fosse resa più dettagliata e rigorosa; la left wing, composta da Stati Uniti e CE, mirava a tenere in vita una legge che permetteva agli Stati di esercitare grande libertà in ambito di dumping. La normativa vigente consentiva infatti, a tali Stati ampi margini di manovra per affrontare la minaccia di dumping e l'opportunità di fare ricorso a numerose misure protettive contro le imprese estere che avessero aggirato la disciplina in vigore, causando danni all'economia nazionale. Solo nel 1994 si trovò un accordo tra gli Stati, quando il Direttore Generale del GATT, Arthur Dunkel, elaborò un nuovo disegno che raccolse il consenso degli Stati, in occasione della Conferenza di Marrakech. La

⁷ Krugman Paul, Maurice Obstfeld, Marc Melitz, *Economia internazionale 1, teoria e politica del commercio internazionale*, Pearson Italia, 2019

dichiarazione di Marrakech segnò formalmente la fine dell'Uruguay Round divenendo uno degli atti fondamentali della disciplina del commercio internazionale e si istituì l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC).

2.4 L'ORGANIZZAZIONE MONDIALE DEL COMMERCIO

L'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) o World Trade Organization (WTO) è stata istituita il 15 aprile 1994 con la dichiarazione di Marrakech, dichiarazione sottoscritta dai rappresentanti di 124 governi e dell'Unione europea che partecipavano alla riunione finale del ciclo negoziale denominato "Uruguay Round". Dal 1° gennaio 1995 l'OMC ha preso il posto dell'Accordo generale sulle tariffe e sul commercio (GATT), diventando un'entità multilaterale che gestisce il commercio mondiale e stabilisce le regole e le tariffe doganali⁸. Al vertice della struttura dell'OMC vi è una Conferenza Ministeriale, formata dai rappresentanti di tutti i paesi membri, che ha una responsabilità generale per l'OMC e ha la facoltà di adottare decisioni in tutte le materie. La Conferenza Ministeriale è l'organo decisionale dell'Organizzazione. La Conferenza, che ha luogo almeno una volta ogni due anni con la partecipazione di tutti i Paesi membri, è l'unica istanza che può ratificare nuovi accordi sulla base del consenso. L'organo di secondo livello è il Consiglio Generale. Esso si riunisce varie volte all'anno ed è costituito dai rappresentanti a Ginevra dei Paesi membri. Il Consiglio Generale che opera per conto della Conferenza Ministeriale su tutte le tematiche dell'Organizzazione, si riunisce a volte anche come organo per la risoluzione delle dispute commerciali tra gli Stati membri e come organo per la revisione delle politiche commerciali degli Stati membri. Il Segretariato dell'OMC ha

⁸ Soprano R., *L'accordo Antidumping nel Diritto dell'Organizzazione Mondiale del Commercio*, Milano, Giuffrè Editore, 2013

sede in Ginevra, in Svizzera ed è guidato dal Direttore Generale. Il Segretariato non ha poteri decisionali e la sua attività principale è quella di fornire il sostegno tecnico-logistico ai vari Consigli, Comitati e Conferenze Ministeriali, assistenza tecnica ai Paesi in via di sviluppo per favorire la loro integrazione nel sistema commerciale internazionale, controllare ed analizzare gli sviluppi nel commercio mondiale. L'obiettivo dell'Organizzazione è la progressiva liberalizzazione del commercio mondiale, da perseguire con lo strumento della negoziazione di accordi commerciali tra i governi dei Paesi membri. I principi generali cui si ispira l'Organizzazione riguardano la non discriminazione nel trattamento concesso ai beni provenienti dai diversi Paesi membri; uguale trattamento riservato ai beni importati rispetto ai beni nazionali; determinazione di regole commerciali prevedibili e stabili. Le regole, che sono a fondamento dell'attuale sistema OMC, sono prevalentemente il risultato del ciclo negoziale 1986-1994 (Uruguay Round). Il testo dell'accordo scaturito dai negoziati dell'Uruguay Round, con la sottoscrizione della dichiarazione di Marrakech del 1994, è la normativa che regola il potere di uno Stato di opporsi alle esportazioni oggetto di dumping provenienti da un altro Paese, applicando misure antidumping. In breve sintesi, l'accordo prevede la necessità di un'indagine per individuare la presenza di importazioni in dumping e del danno all'industria del Paese importatore; inoltre regola la determinazione del dumping, le modalità di calcolo dei margini di dumping legati ai concetti di valore normale e prezzo di esportazione. Esso definisce anche l'industria nazionale, prevedendo particolari procedure per lo svolgimento dell'indagine antidumping, mostra le modalità di presentazione di una domanda di un'azione antidumping per conto di un Paese terzo ed infine risolve controversie fra Stati.

Capitolo 3

RAPPORTI TRA CINE E UE, CASI DI STUDIO

3.1 I PANNELLI SOLARI CINESI NEI MAGAZZINI EUROPEI

Nel corso dell'ultimo decennio, la Repubblica Popolare Cinese (RPC) è divenuta il principale produttore di pannelli fotovoltaici, sia per uso residenziale che commerciale, superando Europa, Giappone e Stati Uniti i quali, in precedenza, erano i più attivi in tale settore. In questo decennio, a partire dal 2011, la RPC ha investito oltre 50 miliardi di dollari nella produzione di impianti fotovoltaici, dieci volte più dell'Europa, creando 300.000 posti di lavoro nella catena di valore del solare fotovoltaico⁹. La quota della RPC, in tutte le fasi di produzione dei pannelli (polisilicio, ingots, wafers, celle e pannelli/moduli) supera l'80%. Il Paese ospita, inoltre, i 10 principali fornitori mondiali e la provincia dello Xinjiang è responsabile, da sola, della produzione del 40% di polisilicio. Questi dati sono desunti dal recente rapporto, pubblicato il 7 luglio e aggiornato nell'agosto 2022, dall'International Energy Agency (IEA). Il fattore costo è il motivo principale che frena altri paesi ad entrare nella catena di approvvigionamento globale. In termini di manodopera, delle spese generali e dell'intero processo produttivo, i costi della RPC sono inferiori, ad esempio, del 10% rispetto all'India, del 20% rispetto agli Stati Uniti e del 35% rispetto all'Europa. Ciò è stato reso possibile poiché le politiche industriali cinesi hanno considerato il fotovoltaico alla stregua di un settore strategico e grazie alla crescita della domanda interna sono riusciti a ottenere economie di scala.

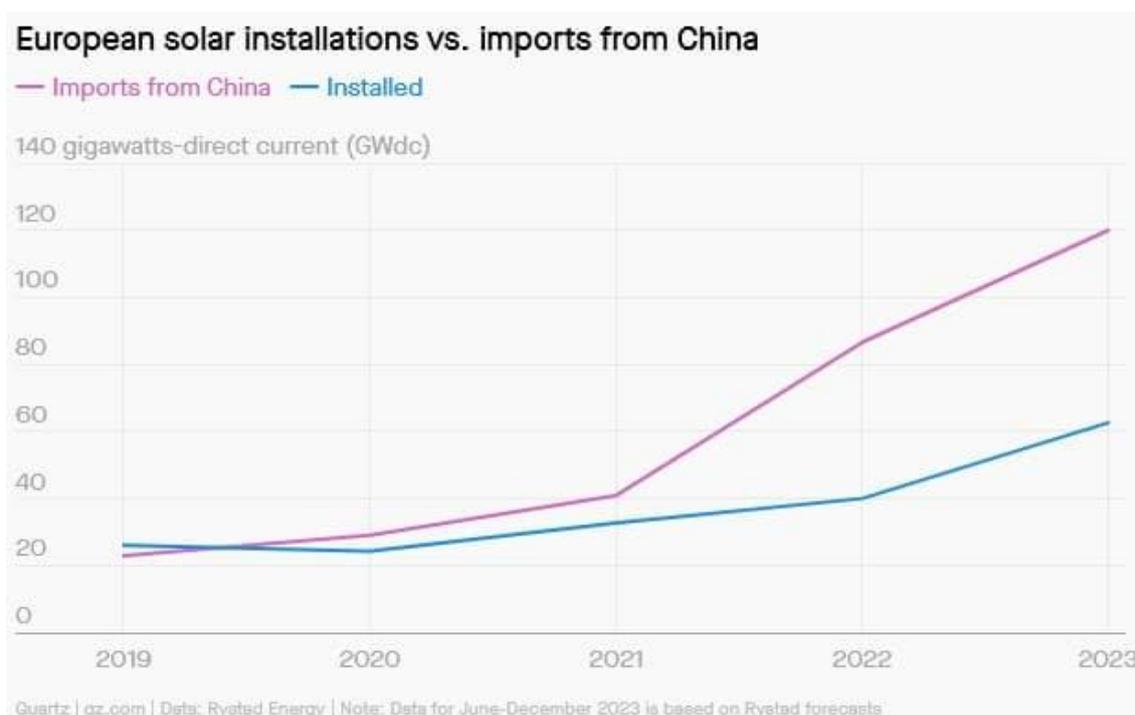
⁹ <https://www.agendadigitale.eu>

L'inflazione in Europa continua a essere alta, ma l'aumento dei prezzi si ferma davanti ai pannelli solari provenienti dalla Cina: negli ultimi mesi, il loro costo è sceso del 25%. Questa situazione sta mandando in crisi i concorrenti europei, alcuni sull'orlo della bancarotta, e rischia di mandare all'aria il sogno di una maggiore indipendenza del continente da Pechino. La Cina è accusata dalle imprese produttrici europee di praticare concorrenza sleale abbassando eccessivamente i prezzi dei suoi prodotti per il mercato europeo. Questi eccessivi ribassi di prezzo sarebbero dovuti, oltre ai minori costi di produzione, al sostegno diretto del governo cinese alle aziende dei pannelli solari che, per questo, avrebbero un vantaggio competitivo grande rispetto alle imprese europee. I pannelli fotovoltaici cinesi costano mediamente meno della metà dei pannelli di produzione europea, le esportazioni cinesi in Europa sarebbero quindi oggetto di dumping. La Cina offre contratti biennali ai clienti Ue a prezzi più bassi di quelli praticati in Europa. La SolarPawer Europa scrive che “nel 2016 la spesa per nuovi impianti solari nel continente europeo era di 6 miliardi, mentre nel 2022 è stata di 25 miliardi”¹⁰. Il risultato di questi investimenti è la presenza nei magazzini europei di un eccesso di pannelli solari cinesi, sufficienti a coprire il doppio della domanda annua complessiva dell'Europa. Pechino, in sostanza, sta agendo per consolidare la sua posizione di dominio sul mercato dei pannelli solari e per mantenere più a lungo possibile la dipendenza dell'Ue dai suoi prodotti.

¹⁰ <https://europa.today.it>

Una nuova ricerca di Rystad Energy ha rivelato che circa 7 miliardi di euro di pannelli solari, o 40 gigawatt di corrente continua (GWdc) di capacità, sono attualmente inutilizzati nei magazzini europei. Si prevede che lo stock crescerà ancora di più quest'anno, raggiungendo i 100 GWdc in stoccaggio entro la fine del 2023¹¹. Non sorprende che la stragrande maggioranza di quei pannelli provenga dalla Cina, evidenziando un serio rischio per l'Europa a dipendere troppo dalla Cina per il suo fabbisogno solare.

Figura 3.1: impianti solari europei vs importazioni dalla Cina



Fonte: quartz

Il gigante asiatico è infatti il leader globale indiscusso nella produzione di energia solare, con quattro pannelli solari su cinque venduti in tutto il mondo originari della Cina.

¹¹ <https://ageei.eu>

In passato furono introdotti dei dazi sui pannelli solari cinesi, poiché l'obiettivo era quello di agevolare il mercato fotovoltaico europeo. Infatti, dal marzo 2013, i moduli fotovoltaici di produzione cinese che entravano in Europa erano sottoposti a registrazione. La normativa prevedeva l'obbligo di tracciabilità di tutti gli elementi cinesi legati al fotovoltaico e tutti gli addetti alle operazioni d'importazione dovevano comunicare una bolletta doganale alla stessa UE. Tutti gli addetti alle spedizioni hanno il diritto al pagamento o rilascio fideiussione cauzionale da parte del soggetto importatore per un valore fino al 70% del prezzo della merce, per tutelarsi in caso di applicazione di dazi doganali retroattivi. In questo modo, un soggetto importatore di pannelli fotovoltaici cinese dovrà avere una base economica che gli permetta di anticipare tali somme, meccanismo limitante per un semplice importatore. A titolo di esempio, per comprendere meglio perché la tassa doganale è così limitante, e il motivo per cui l'introduzione del dazio sui pannelli cinesi potrebbe essere la risposta alla concorrenza cinese sul mercato del fotovoltaico, è importante osservare la tabella seguente sul prezzo da pagare nell'immediato e rilascio fideiussione: chi acquista prodotti cinesi deve avere grandi somme di denaro da investire.

Figura 3.2: introduzione del dazio sui pannelli cinesi

IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 8MW	PREZZO	RILASCIO FIDEIUSSIONE
0,50 EURO A WATT	4.000.000 EURO	2.800.000 EURO

Fonte: Fotovoltaicosulweb.it

L'introduzione dei dazi sui pannelli solari cinesi ha causato da una parte una garanzia di difesa verso la produzione europea che si vedeva tagliar fuori da un mercato del fotovoltaico con prezzi troppo bassi per poter competere nel settore dello sfruttamento delle risorse rinnovabili.

Dall'altra parte, però, vi è un gruppo di aziende produttrici di fotovoltaico che va contro i rischi del protezionismo, promuovendo i vantaggi di un mercato dell'energia solare libero. Secondo queste aziende, la misura di introduzione dei dazi sui pannelli cinesi ne causerebbe l'aumento dei prezzi iniziali, riducendo in ogni paese l'acquisto di impianti fotovoltaici. L'introduzione di misure anti-dumping comportò un aumento dei prezzi dei moduli fotovoltaici e un rallentamento del mercato delle rinnovabili, ma nello stesso tempo, senza queste misure introduttive, il mercato a basso costo del fotovoltaico cinese avrebbe potuto eliminare tutti i suoi concorrenti europei. Dopo 5 anni, nel settembre del 2018 furono abrogati i dazi dell'Unione Europea sull'importazione dei moduli fotovoltaici cinesi. La decisione dell'Ue, del tutto opposta a quella intrapresa dagli USA, avrà sicuramente importanti ripercussioni sia sul mercato dei pannelli fotovoltaici che sullo stato di avanzamento dell'Italia nel suo percorso virtuoso verso il 2030. Le misure antidumping erano state definite nel 2013 per contrastare le importazioni a basso costo e forme di concorrenza sleale. I dazi, col passare del tempo, sono stati gradualmente diminuiti, consentendo agli importatori di allineare i prezzi. La Commissione europea osservando la stabilità del mercato ha ritenuto che non fosse giustificabile continuare con i dazi. Per questo motivo è stato deciso che fosse nell'interesse generale di tutti i paesi Ue eliminare le misure prese, tenendo conto dei nuovi obiettivi dell'UE in materia di energie rinnovabili.

3.2 IL BOOM DELLE AUTO ELETTRICHE CINESI IN EUROPA

Anche nell'ambito automobilistico la Cina ha aumentato le esportazioni di veicoli elettrici ad un prezzo molto basso, rappresentando una minaccia per le industrie dell'Unione Europea. La Commissione europea ha annunciato, mercoledì 13 settembre 2023, l'apertura di una indagine antidumping sulle importazioni di auto elettriche cinesi. L'annuncio, fatto dalla presidente dell'esecutivo comunitario Ursula von der Leyen, giunge dopo che negli ultimi mesi le vendite di auto provenienti dalla Cina sono aumentate enormemente, provocando la viva preoccupazione delle case automobilistiche europee. Davanti al Parlamento europeo la signora von der Leyen ha parlato di questa situazione affermando che «i mercati globali sono invasi da auto elettriche cinesi particolarmente economiche. Il loro prezzo è tenuto artificialmente basso da enormi sussidi statali. Questa tendenza provoca distorsioni di mercato. Ha annunciato che la Commissione europea ha avviato un'indagine anti-sovvenzioni sui veicoli elettrici provenienti dalla Cina. L'Europa è aperta alla concorrenza, non a una corsa al ribasso»¹². L'obiettivo principale è garantire condizioni di concorrenza eque e il rispetto delle normative commerciali internazionali. L'indagine si concentra su eventuali pratiche di dumping, ossia la vendita di prodotti a prezzi inferiori sul mercato estero rispetto a quello nazionale, da parte delle aziende automobilistiche cinesi all'interno del mercato europeo. Questo comportamento potrebbe compromettere la competitività delle aziende europee nel settore delle auto elettriche, che stanno cercando di espandersi e contribuire all'espansione di un'energia più pulita. Un altro argomento importante dell'inchiesta è l'analisi delle sovvenzioni statali e degli incentivi concessi alle aziende cinesi per la produzione e l'esportazione delle macchine elettriche. La Commissione

¹² Ursula von der Leyen, <https://www.ilsole24ore.com>

Europea cercherà di determinare se queste pratiche distorsive abbiano avuto un impatto negativo sul mercato europeo. L'indagine rappresenta una mossa importante da parte dell'UE per difendere i suoi interessi economici e promuovere il cambiamento verso veicoli più sostenibili. L'Europa si è imposta sulla necessità di ridurre le emissioni di carbonio e di accelerare l'adozione di veicoli elettrici come parte degli sforzi per combattere il cambiamento climatico. L'indagine avrà una durata massima di 13 mesi, ma già dopo il nono mese l'UE, in presenza di prove definitive, potrà imporre dei dazi provvisori. Questi dazi possono poi diventare effettivi alla scadenza dei 13 mesi. I primi effetti dell'indagine, dunque, potrebbero arrivare già nell'estate del 2024. L'indagine dell'UE è condotta secondo rigorose procedure legali in conformità con le norme dell'UE e dell'OMC, con tutte le parti interessate, compreso il governo cinese e i produttori che hanno fabbriche in Cina, che potranno presentare commenti, prove, argomentazioni ed opposizioni.

3.3 SURPLUS DI ACCIAIO CINESE IN EUROPA

I rapporti commerciali tra la Cina e l'Unione Europea nel settore dell'acciaio sono stati complicati e spesso oggetto di tensioni e dibattiti. La Cina è stata criticata dall'Ue per attuato il sovradimensionamento della capacità produttiva cinese di acciaio, che ha portato ad un eccesso di offerta sul mercato globale. Questa situazione ha determinato un abbassamento dei prezzi dell'acciaio ed ha reso complicato la concorrenza per le industrie siderurgiche europee, le quali accusano la Cina di praticare dumping, ossia di vendere l'acciaio a prezzi inferiori rispetto ai costi di produzione o al prezzo utilizzato nel mercato nazionale. Infatti, negli ultimi anni, la competitività delle industrie europee sul mercato globale è calata, mentre i Paesi terzi, come la Cina, hanno aumentato in

maniera spropositata la loro capacità di produzione di acciaio. L'eccesso di produzione di acciaio dei Paesi Terzi ha quindi causato un aumento delle esportazioni, la destabilizzazione dei mercati e la riduzione dei prezzi dell'acciaio in tutto il mondo. Per fronteggiare questa situazione, l'Unione Europea ha applicato dei dazi antidumping con la finalità di sanzionare e tutelare il mercato, mediante un riequilibrio del prezzo del prodotto. Queste imposte mirano a equiparare il prezzo del bene estero, con un dazio specifico, di importo equivalente al margine di dumping praticato. Tali misure rappresentano lo strumento più utilizzato per contrastare pratiche commerciali in grado di alterare sensibilmente i mercati interni. Nel 2023 l'Unione europea ha adottato nuovi dazi antidumping sui prodotti di acciaio e di alluminio. In particolare, con il Regolamento UE 2023/112, la Commissione europea ha istituito un dazio antidumping definitivo sulle ruote di alluminio importate dalla Cina pari al 22,3% ed anche sulle importazioni di fusti, recipienti, barili, serbatoi e contenitori simili in acciaio inossidabile¹³.

¹³ <https://www.ildoganalista.it/2023/03/16/dazi-antidumping-su-acciaio-e-alluminio>

CONCLUSIONI

L'elaborato si è focalizzato principalmente su tematiche legate al dumping, sulla storia della normativa antidumping e sulle conseguenze che il dumping comporta al commercio nazionale e internazionale. Questa forma di concorrenza sleale è ormai utilizzata da tutti i paesi: non solo i Paesi in via di sviluppo applicano il dumping per abbattere la concorrenza nei mercati esteri, ma anche grandi potenze come la Cina. Ancora oggi il dumping è molto diffuso, nonostante tutti gli sforzi dei Paesi di cercare un regolamento che stabilisse il divieto di importare in dumping. I Paesi, comunque, sono riusciti ad istituire delle normative universali, grazie all'accordo OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio), il quale limita la libertà di valutare casi di dumping. Ovviamente l'OMC è l'ultimo step della storia della normativa antidumping. Tutto è iniziato grazie a delle iniziative unilaterali intraprese dai singoli Paesi, i quali prendevano decisioni autonome sul da farsi. Successivamente è stato provvisoriamente creato il GATT, ossia un Accordo Generale sulle Tariffe e sul Commercio, ed infine, con il passare degli anni, vennero fatti dei negoziati per parlare dei vari temi, tra cui il dumping, e nell'ultimo, nell'Uruguay Round, venne istituito l'attuale OMC che recepì la normativa GATT. Il dumping è una forma di concorrenza sleale e, proprio per questo, può danneggiare le imprese nazionali dei Paesi che lo subiscono. L'obiettivo dell'elaborato, oltre che analizzare le varie forme di dumping e spiegare la storia della normativa antidumping, è capire concretamente le conseguenze che questa concorrenza sleale può comportare alle imprese estere. A conferma di ciò, nell'ultimo capitolo vengono descritti alcuni casi di studio: il paese che ha subito il dumping, in questo caso l'Unione Europea, ha provveduto ad imporre dei dazi per salvaguardare le aziende nazionali e tutelare l'occupazione. In conclusione, posso affermare che il tema dumping

ha suscitato in me grande attenzione, poiché è una pratica che accade tutti i giorni, che colpisce tutte le economie attuali nel mondo. Vista la sua notevole importanza, ho ritenuto opportuno parlarne all'interno del mio elaborato, per comprendere meglio la funzione che ha nelle economie e il modo in cui limitarlo.

BIBLIOGRAFIA

Krugman Paul, Maurice Obstfeld, Marc Melitz, *Economia internazionale 1, teoria e politica del commercio internazionale*, Pearson Italia, 2019

Soprano R., *L'accordo Antidumping nel Diritto dell'Organizzazione Mondiale del Commercio*, Milano, Giuffrè Editore, 2013

SITOGRAFIA

<https://www.europarl.europa.eu/news/it/headlines/economy/20180621STO06336/ch-e-cos-e-il-dumping-definizione-e-impatto>

<https://www.britannica.com/event/Sherman-Antitrust-Act>

<https://www.dizie.eu/dizionario/accordo-generale-sulle-tariffe-e-il-commercio-general-agreement-on-tariffs-and-trade-gatt/>

<https://www.bankpedia.org/termine.php>

https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min98_e/slide_e/slide009.htm

<https://www.agendadigitale.eu>

<https://europa.today.it>

<https://ageei.eu>

Ursula von der Leyen, <https://www.ilsole24ore.com>

<https://www.ildoganalista.it/2023/03/16/dazi-antidumping-su-acciaio-e-alluminio>

RINGRAZIAMENTI

A conclusione di questo elaborato, vorrei dedicare questo spazio a chi, con dedizione e pazienza, ha contribuito alla realizzazione di questo elaborato.

Ringrazio la mia relatrice Lo Turco Alessia, che in questo periodo di lavoro, mi ha guidato, con dei brillanti consigli, nella stesura di questo elaborato.

Ringrazio i miei genitori, Lara e Simone, mio fratello Michele e tutta la mia famiglia per il loro amore incondizionato, per il sostegno morale e l'incessante incoraggiamento.

Con i loro sacrifici ho potuto raggiungere un traguardo emozionante e importantissimo nella mia vita che non dimenticherò mai.

Un ringraziamento speciale va ai miei due colleghi Giacomo e Asia che hanno condiviso le gioie e le sfide di questo percorso universitario con me, rendendolo divertente e leggero. Grazie di cuore per essere stati dei punti di riferimento su cui ho potuto contare in ogni momento di questo viaggio.

Nella mia vita ho avuto la fortuna di avere vicino una seconda famiglia, quella dei miei amici. Non importa se siamo cresciuti insieme, o ci conosciamo da poco tempo perché ognuno di voi a modo suo ha avuto un peso importante nel mio percorso. E se sono qui, lo devo anche a tutte le esperienze che abbiamo condiviso. Dunque, il minimo che posso fare è dirvi grazie, vi voglio bene.

Infine, vorrei dedicare questo piccolo traguardo a me stesso, che possa essere l'inizio di una lunga carriera professionale.