



UNIVERSITÀ POLITECNICA DELLE MARCHE
FACOLTÀ DI ECONOMIA “GIORGIO FUÀ”

Corso di Laurea triennale in Economia e Commercio

**LA NORMATIVA ANTIDUMPING E LE
DISPUTE UE-CINA**

**ANTIDUMPING REGULATION AND EU-
CHINA DISPUTES**

Relatrice:

Prof.ssa Alessia Lo Turco

Rapporto Finale di:

Elena Gramenzi

Anno Accademico 2025/2026

INDICE

INTRODUZIONE.....	3
CAPITOLO 1: L'EVOLUZIONE DELLA POLITICA INDUSTRIALE E IL CONCETTO DI DUMPING	4
1.1 I fondamenti della politica industriale, le esternalità e i fallimenti di mercato	4
1.2 Altre motivazioni della politica industriale moderna per il WTO: la resilienza delle catene di approvvigionamento, la loro reattività e controllo, e il cambiamento climatico	8
1.3 Il dumping e le varie tipologie	11
CAPITOLO 2: LE MISURE ANTI-DUMPING NEL QUADRO NORMATIVO DEL WTO.....	14
2.1 La teoria della politica industriale nel quadro del WTO.....	14
2.2 L'articolo VI del GATT.....	17
2.3 L'antidumping agreement (ADA).....	19
2.4 Il dumping ambientale	22
CAPITOLO 3: IL CASO CINESE: DALLE ECONOMIE NON DI MERCATO ALLE DISTORSIONI SIGNIFICATIVE.....	24
3.1 L'ingresso della Cina nel WTO e il Protocollo di Accessione del 2001	24
3.2 Le implicazioni legali della scadenza del paragrafo 15 (a) (ii) del Protocollo	25
3.3 L'illegittimità della nuova metodologia UE ai sensi del diritto WTO	27
3.3.1 Il caso Eu-biodiesel (Argentina) come prova dell'instabilità della normativa UE.....	30

3.4 La conformità delle nuove norme antidumping dell'UE con l'accordo antidumping del WTO	32
3.5 Le implicazioni sistemiche per il diritto commerciale mondiale.....	34
CONCLUSIONE	37
BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA	38

INTRODUZIONE

Il seguente elaborato ha lo scopo di analizzare il ruolo della politica industriale nel contesto internazionale del WTO (World Trade Organization), soffermandosi sul concetto di dumping e dazi antidumping.

La tesi si articola in tre parti. Il primo capitolo delinea il quadro teorico, partendo dalle sfide che la moderna politica industriale si ritrova ad affrontare, per poi fornire una classificazione dettagliata delle diverse tipologie di dumping.

Il secondo capitolo analizza nel dettaglio i due pilastri della normativa antidumping mondiale, l'articolo VI del GATT (Accordo Generale sulle Tariffe Doganali e sul Commercio) e l'ADA (Antidumping Agreement), e come questi siano centrali nella risoluzione delle controversie internazionali, specialmente quelle contro la Cina trattate nell'ultima parte dell'elaborato.

Il terzo e ultimo capitolo illustra l'evoluzione del complesso rapporto instauratosi nel corso degli anni tra l'UE e la Cina in merito alle misure antidumping. Il punto centrale è la dubbia legittimità della nuova metodologia UE ai sensi del diritto del WTO in merito alla determinazione dei dazi antidumping verso quei Paesi che presentano “distorsioni significative” determinate dal massiccio intervento statale.

Capitolo 1

L'EVOLUZIONE DELLA POLITICA INDUSTRIALE E IL CONCETTO DI DUMPING

1.1 I FONDAMENTI DELLA POLITICA INDUSTRIALE, LE ESTERNALITÀ E I FALLIMENTI DI MERCATO

In economia la politica industriale è definita come quella vasta area di interventi che le autorità di governo possono compiere per orientare e controllare il processo di trasformazione strutturale di un'economia¹. Harrison e Rodríguez-Clare nel 2010 ne hanno fornito i principali fondamenti teorici, definendola come una “deviazione dalla neutralità politica”, sebbene questa definizione sia flessibile, poiché “neutralità” non significa necessariamente libero scambio, un trattamento fiscale non discriminatorio tra multinazionali e imprese domestiche, o un'aliquota fiscale uniforme tra i vari settori². Le principali motivazioni che spingono il governo a intervenire sono le esternalità economiche locali o i fallimenti di mercato. Le esternalità si verificano nel momento in cui l'attività di produzione o di consumo di un soggetto influenza il benessere di un altro soggetto, senza che quest'ultimo ne

¹ [https://www.treccani.it/enciclopedia/politica-industriale_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/politica-industriale_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)

² BOWN, C. P. (2023). *Modern industrial policy and the WTO*. Peterson Institute for International Economics Working Paper, (23-15).

riceva una compensazione, nel caso di un danno, o ne paghi un prezzo, nel caso di un beneficio³. Le esternalità possono essere:

- negative: quando l'impatto generato su terzi o sull'intera collettività è sfavorevole;
- positive: nel caso in cui l'impatto generato su terzi o sull'intera collettività è favorevole;
- di produzione: si manifestano quando l'attività produttiva di un'impresa genera effetti diretti sul benessere di soggetti terzi, avvantaggiandoli o danneggiandoli. Un esempio di esternalità negativa potrebbe essere l'inquinamento di un fiume ad alta pescosità da parte di una fabbrica. Al contrario, un caso di esternalità positiva è rappresentato dall'adiacenza di un frutteto ad un allevamento di api. In questo caso entrambi i soggetti beneficeranno delle rispettive attività produttive;
- di consumo: si verificano quando il consumo di un bene da parte di un individuo influenza direttamente il benessere di altri soggetti. Un esempio calzante, nel caso di esternalità negative, è il vicino di casa che ascolta musica a volume alto in piena notte, danneggiando il sonno di chi gli vive vicino; d'altra parte, nel caso di esternalità positive, il consumo di un bene

³ Gronchi, M. *"Le esternalità: analisi economica e situazione normativa."* (2013)

da parte del singolo individuo genera benefici anche alla collettività (riprendendo l'esempio precedente, se la musica in piena notte fosse di gradimento anche ai vicini di casa di colui che l'ascolta, si avrebbe un effetto positivo sul loro benessere).

Nello specifico, le esternalità marshalliane o intra-settoriali, sono esterne alla singola impresa ma interne al settore di riferimento. Non si tratta, cioè, di un'impresa che impara attraverso l'esperienza (learning by doing) o che riduce i costi medi espandendo la produzione. Le esternalità marshalliane, infatti, scaturiscono dalle ricadute positive (spillover) generate dall'agglomerazione geografica di più industrie. Questi vantaggi possono originarsi dalla presenza di un ampio bacino di manodopera da cui più imprese possono attingere o alimentarsi grazie ai flussi di conoscenza locale (spillover di conoscenza) per cui la semplice interazione tra lavoratori dello stesso settore favorisce la circolazione di idee. Ancora, possono dipendere dalla vicinanza geografica di fornitori di input specializzati. L'esempio più calzante di esternalità marshalliana nel settore high-tech è rappresentato dall'agglomerazione di industrie nella Silicon Valley americana. In Cina, invece, Qiaotou è diventata il luogo di produzione del 60% dei

bottoni mondiali e Wenzhou è arrivata a produrre il 95% degli accendini nel mondo⁴.

Le esternalità intersettoriali (spesso definite spillover verticali) d'altra parte prevedono che l'espansione di un settore apporti benefici a un altro. Ad esempio, un'industria locale di servizi finanziari o software potrebbe generare aumenti di produttività per i settori a valle.

Le esternalità positive e negative, così come le asimmetrie informative, l'assenza di concorrenza perfetta e la presenza di rendimenti di scala, sono proprio il motivo per cui si verificano i fallimenti di mercato. Questi sono definiti come l'insieme dei casi in cui i mercati non sono in grado di determinare l'allocazione efficiente delle risorse, ovvero di raggiungere equilibri di ottimo paretiano⁵, che prevedono l'allocazione delle risorse in modo che non sia possibile migliorare la condizione di qualcuno senza peggiorare quella di qualcun altro. I fallimenti di mercato, dunque, si verificano quando le condizioni del primo teorema dell'economia del benessere non sono soddisfatte e il mercato, lasciato a se stesso, non riesce a raggiungere l'ottimo sociale, richiedendo l'intervento del governo. Il mercato fallisce in presenza di esternalità perché i prezzi di mercato non riflettono il vero

⁴ BOWN, C. P. (2023). *Modern industrial policy and the WTO*. Peterson Institute for International Economics Working Paper, (23-15).

⁵ [https://www.treccani.it/enciclopedia/fallimenti-del-mercato_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/fallimenti-del-mercato_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)

costo o beneficio sociale. Tra le misure per affrontare i fallimenti di mercato vi sono le tasse pigouviane (che vengono imposte dal governo su beni o attività economiche che generano esternalità negative e il loro ammontare è pari al danno causato) o il ricorso a sussidi e regolamentazioni. Tuttavia, a causa dell'inevitabile presenza di particolari interessi politici e della corruzione, alcuni economisti rimangono scettici sulla reale efficacia della politica industriale e sulla capacità dei governi di attuarla seriamente.

1.2 ALTRE MOTIVAZIONI DELLA POLITICA INDUSTRIALE MODERNA PER IL WTO: LA RESILIENZA DELLE CATENE DI APPROVVIGIONAMENTO, LA LORO REATTIVITÀ E CONTROLLO, E IL CAMBIAMENTO CLIMATICO

La moderna politica industriale sta emergendo come punto cardine per il WTO, specialmente riguardo tre specifiche aree di riferimento. La prima, la resilienza delle catene di approvvigionamento, rappresenta la capacità dei mercati di adattarsi a uno shock. Il WTO ha trattato questo tema in due recenti World Trade Reports, nel 2021 e nel 2023. Il problema di cui si è discusso è che queste catene potrebbero non essere sufficientemente resilienti. Sebbene in seguito alle innovazioni nei trasporti e nelle tecnologie e alla riduzione delle barriere commerciali, siano nate numerose catene del valore globali (GVC), che prevedono la produzione e la

distribuzione transfrontaliera di merci⁶, alcune fasi dei processi produttivi si sono comunque concentrate geograficamente con il fine di sfruttare le economie di scala. Tuttavia, fenomeni come gli shock climatici, la recente pandemia di Covid-19 o gli attuali conflitti geopolitici potrebbero rendere problematica tale polarizzazione territoriale, indebolendo le catene di approvvigionamento. In effetti, recenti studi su come le imprese reagiscono agli shock, ad esempio in India durante il Covid-19, hanno dimostrato che le catene più resilienti non sono necessariamente quelle meno complesse ma quelle dotate di fornitori di maggiori dimensioni e di prodotti differenziati. Proprio per questo, la moderna politica industriale mira non solo al “reshoring” (riportare la produzione in patria), ma anche alla cooperazione internazionale. Ad esempio, il Giappone ha stanziato fondi per aiutare le imprese a spostarsi dalla Cina verso il sud-est asiatico; ancora, gli USA finanziano impianti di assemblaggio di chip in Costa Rica, Panama e Vietnam. Tuttavia, per le imprese, implementare le strategie di diversificazione, pur permettendo di reagire prontamente a un eventuale shock, comporta costi elevati. Dunque, la questione cruciale sta nel chiarire se le imprese hanno incentivi sufficienti per raggiungere il livello necessario di sicurezza socialmente desiderabile o se serve l'intervento statale. La risposta dipende sia dal tipo di catena di approvvigionamento che dal disallineamento tra incentivi a livello aziendale e sociale. Un'impresa, infatti,

⁶[https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702582/EXPO_STU\(2023\)702582\(SUM01\)_IT.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702582/EXPO_STU(2023)702582(SUM01)_IT.pdf)

investe in resilienza solo finché il costo dell'investimento è inferiore ai profitti che, data l'inadeguatezza della catena di approvvigionamento, rischierebbe di perdere a causa della mancata disponibilità di beni da offrire ai consumatori; lo Stato, invece, deve considerare le esternalità negative di uno shock sul piano collettivo e non solo della singola impresa, intervenendo quando il livello di sicurezza socialmente desiderabile non è sufficiente.

D'altra parte, la reattività comporta la capacità di fare di più o agire di più in risposta a un'emergenza. La reattività prevede la produzione rapida e massiccia di nuovi beni e può talvolta comportare l'esercizio di un controllo da parte del governo. L'uso straordinario della politica industriale per accelerare la produzione di vaccini in risposta al Covid-19 ne è un esempio. In quel caso, la tutela della salute umana ha portato a una scalata della produzione in tempi record, che ha necessariamente richiesto l'intervento dello Stato. Il problema, in questo caso, nasce dai diversi interessi del governo e delle imprese. Da un lato, queste vorrebbero minimizzare i costi frammentando la produzione; dall'altro, tale frammentazione priverebbe i governi della capacità di controllo necessaria durante le emergenze.

Infine, anche il cambiamento climatico è strettamente legato alla moderna politica industriale. Per il WTO il problema sta nel fatto che un Paese che per affrontare il problema usa una politica di second-best (come gli USA che stanno sovvenzionando diverse industrie di energia pulita attraverso l'*Inflation Reduction*

Act), potrebbe imporre esternalità negative, come la perdita di accesso al mercato, a quei Paesi che sfruttano una politica di first-best come le tasse sull'energia inquinante. Queste tendono ad alzare il prezzo dell'energia con una conseguente perdita di produttività per le industrie locali. Nonostante una politica di first-best appaia come la soluzione migliore al problema dell'inquinamento ambientale, Paesi come gli USA preferiscono sussidiare le industrie di energia pulita, il che, nel lungo periodo, potrebbe portare a esternalità positive legate al learning by doing. Se questi effetti sono però marginali, una politica di questo tipo ha come conseguenza principale quella di abbassare i costi di produzione interni penalizzando gli altri partner commerciali. E allora, se le ripercussioni positive generate dal learning by doing a livello dell'intero settore sono limitate, una tassa che agisce direttamente sulle emissioni inquinanti potrebbe essere economicamente più efficiente. Il problema davanti a cui si trova il WTO, dunque, è proprio quello di cercare di coordinare le divergenze che questi due approcci politici generano sulla competitività dei settori a valle ad alta intensità energetica.

1.3 IL DUMPING E LE VARIE TIPOLOGIE

Se da un lato la politica industriale mira a rafforzare la competitività economica di un Paese, intervenendo sui fallimenti di mercato, dall'altro la sua efficacia è spesso compromessa da pratiche commerciali sleali messe in atto da altri Paesi, tra queste il dumping. Il termine dumping deriva dall'inglese "to dump", che significa

letteralmente “scaricare”, e rappresenta una situazione di discriminazione internazionale dei prezzi in cui il prezzo di esportazione di un prodotto è inferiore al suo "valore normale", vale a dire il prezzo interno del prodotto simile nel Paese esportatore⁷. Il diritto del WTO non proibisce il dumping. Tuttavia, a un Paese importatore è consentito adottare misure antidumping sotto forma di dazi per neutralizzare il grave pregiudizio causato da tale pratica. L'entità dei dazi antidumping corrisponde a un "margine di dumping", ovvero la differenza tra il valore normale e il prezzo di esportazione del prodotto in questione. Vi sono varie tipologie di dumping.

Per dumping fiscale si intende una condotta di politica tributaria in cui uno Stato applica regimi fiscali significativamente più favorevoli rispetto ad altri, creando una competitività sleale tra giurisdizioni⁸. Consiste nell’abbassare artificialmente il “prezzo” delle imposte per attirare profitti e soggetti imponibili. In quanto non riguarda strategie di prezzo applicate alle merci, è diverso dalle tipologie di dumping di seguito elencate.

⁷ Du, M. (2022). *From ‘Non-market Economy’ to ‘Significant Market Distortions’: rethinking the EU anti-dumping regulation and China’s state interventionism*. Yearbook of European law, 41, 314-347.

⁸ <https://www.italianaservizifinanziari.it/dumping-fiscale-conseguenze/>

Il dumping sporadico si verifica occasionalmente quando, a causa di errori di pianificazione o previsione, un'impresa ha un eccesso di scorte invendute nel mercato interno che decide di svendere all'estero a prezzi bassissimi. L'impatto è temporaneo e raramente causa danni permanenti all'industria del Paese importatore.

Il dumping predatorio è il più diffuso e consiste nella vendita di beni all'estero a prezzi più bassi rispetto a quelli utilizzati nel mercato locale con l'obiettivo specifico di eliminare i concorrenti per poi, una volta ottenuto il monopolio del mercato estero, alzare nuovamente i prezzi.

Il dumping persistente si verifica quando un'impresa sfrutta la discriminazione di prezzo sui mercati esteri in modo permanente, con l'inevitabile rischio di danneggiare le aziende locali.

Il dumping sociale si verifica quando un Paese sottosviluppato riesce a esportare a prezzi bassi grazie allo sfruttamento della manodopera e dei bassi salari, oltre che delle cattive condizioni di lavoro. Infine, vi è il dumping ambientale, che sarà analizzato meglio nel capitolo successivo.

Capitolo 2

LE MISURE ANTI-DUMPING NEL QUADRO NORMATIVO DEL WTO

2.1 LA TEORIA DELLA POLITICA INDUSTRIALE NEL QUADRO DEL WTO

È proprio grazie all'istituzione del WTO che i governi dei grandi Paesi possono utilizzare il contesto istituzionale mondiale per coordinare le rispettive politiche industriali, con la conseguente espansione dell'accesso al mercato. In questo contesto, i governi riescono comunque a mantenere una notevole sovranità nazionale sulle proprie politiche industriali interne.

L'elaborato finora ha definito il Paese che impone la politica industriale come "piccolo". Questo significa che le sue politiche non hanno alcun impatto sui prezzi mondiali e non riescono a deteriorare le ragioni di scambio degli altri Stati o imporre loro costi, effetti che un Paese "grande" riuscirebbe a realizzare. I Paesi che in seguito a queste politiche vedono ridotto il loro accesso al mercato delle esportazioni, potrebbero ricorrere ai propri diritti, tutelati dal WTO.

Alcuni principi del WTO aiutano proprio i governi a negoziare e sostenere gli scambi equamente, con il fine di evitare ogni tipo di discriminazione tra partner commerciali. Il principio della nazione più favorita (MFN -most favoured nation-), delineato nell'articolo I del GATT, afferma che se un Paese membro del WTO

concede un qualsiasi vantaggio o favore a un prodotto proveniente o destinato a qualsiasi Stato, deve estendere immediatamente e incondizionatamente lo stesso trattamento al prodotto simile proveniente o destinato agli altri Paesi membri.

Il principio del trattamento nazionale stabilisce che ciascun Paese membro tratti i servizi di un altro Paese membro non meno favorevolmente dei propri prodotti nazionali, alle condizioni e nei limiti indicati negli elenchi di impegni specifici⁹. Dunque, una volta che un prodotto o un servizio straniero è entrato all'interno del mercato di un altro Paese membro, deve essere trattato esattamente come verrebbe trattato un prodotto locale in tale mercato.

Il WTO non impedisce ai Paesi di apportare modifiche alle proprie politiche, ma ha allo stesso tempo il ruolo di assicurare che il governo le abbia progettate per le ragioni "giuste", come per intervenire sui fallimenti del mercato o sulle esternalità locali, e non per scaricare i costi sui partner commerciali attraverso pratiche di concorrenza sleale. Con la nascita del WTO nel 1995 e il nuovo Accordo sui Sussidi e sulle Misure Compensative (SCM), le regole sono state notevolmente inasprite. Un contributo fondamentale è stato dato dall'introduzione del concetto di

⁹ <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/content/accordo-generale-sugli-scambi-di-servizi-gats>

"pregiudizio grave", cioè il danno economico derivante da sussidi che colpiscono gli esportatori concorrenti in mercati di Paesi terzi.

Nonostante tali regole e principi, sono state numerose le controversie nel corso degli anni. Il caso dei dazi USA su acciaio e alluminio del 2018 ne è un esempio. Il risultato è stato una serie di dispute legali in cui il WTO ha autorizzato la Cina a disporre misure punitive annuali per miliardi di dollari nei confronti degli USA a causa del loro improprio utilizzo dei dazi antidumping. D'altra parte, la Cina è stata più volte accusata di dumping a causa di sussidi che hanno spinto gli esportatori di Paesi terzi ad abbassare i prezzi per competere.

Nonostante tali contenziosi, è comunque raro che i sussidi siano impugnati dagli Stati membri del WTO, sia per le difficoltà probatorie che conseguono dalla contestazione, sia per il timore di coercizione economica e ritorsioni da parte del Paese accusato. Ad esempio, attraverso piani quinquennali e innumerevoli sussidi concessi alle proprie aziende, la Cina è passata, grazie al furto d'affari, dal detenere il 10% del mercato globale delle costruzioni navali, che prima era dominato dalle imprese giapponesi e sudcoreane, a esserne il più grande costruttore mondiale nel 2009, detenendo circa il 50% del mercato¹⁰. Tuttavia, né il Giappone né la Corea

¹⁰ BOWN, C. P. (2023). *Modern industrial policy and the WTO*. Peterson Institute for International Economics Working Paper, (23-15).

del Sud hanno intentato cause formali contro la Cina. Le controversie sui sussidi sono infatti difficili da risolvere, specialmente a causa dei lunghi tempi richiesti.

2.2 L'ARTICOLO VI DEL GATT

In questo scenario di controversie e ritorsioni, l'articolo VI del GATT assume un ruolo centrale. Questo non solo definisce il concetto di dumping, ma stabilisce anche rigorosi requisiti affinché gli Stati possano reagire alle esternalità negative generate dalle politiche industriali adottate dalle altre nazioni.

Ma prima di tutto, cos'è il GATT? Il General Agreement on Tariffs and Trade (Accordo Generale sulle Tariffe Doganali e sul Commercio), firmato a Ginevra il 30 ottobre del 1947, era il 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, in quanto concepito come un sistema temporaneo, in attesa dell'istituzione dell'ITO (International Trade Organization) e di una più strutturata disciplina degli scambi internazionali, non prevedeva un apparato istituzionale e le poche norme in materia presenti avevano un contenuto limitato. L'originaria assenza di un apparato istituzionale ha avuto come conseguenza che l'azione del GATT si svolgesse essenzialmente attraverso i cosiddetti "rounds", cicli di negoziati che hanno condotto a una progressiva liberalizzazione degli scambi commerciali, in particolare attraverso la riduzione delle tariffe doganali. Il round più importante è stato però l'Uruguay round (1986-

1994), i cui negoziati, conclusi con l'accordo di Marrakech del 15 aprile 1994, hanno condotto all'istituzione del WTO.

Nello specifico, l'articolo VI del GATT si occupa della regolamentazione dei dazi antidumping e delle misure compensative. I punti salienti sono i seguenti:

1. il dumping e i sussidi sono da condannare qualora causino o minaccino un pregiudizio grave a un'industria stabilita nel territorio di una parte contraente, o ritardino sensibilmente la creazione di un'industria nazionale. Inoltre, non si possono riscuotere dazi antidumping o compensativi se i danni appena citati non si manifestano;
2. al fine di compensare o prevenire il dumping, una parte contraente può riscuotere su ogni prodotto oggetto di dumping un dazio antidumping che deve essere di ammontare non superiore al "margine di dumping";
3. se lo Stato concede premi o sussidi alle aziende per la fabbricazione, produzione o esportazione di un bene, il dazio compensativo riscosso su questi prodotti non può superare l'ammontare stimato del premio o del sussidio concesso;
4. se un prodotto è esente da tasse o imposte nel Paese d'origine, o se queste tasse vengono rimborsate, non potrà essere soggetto a dazi antidumping o compensativi per il solo fatto di trovarsi in questa condizione;

5. nessun prodotto può essere soggetto contemporaneamente a dazi antidumping e dazi compensativi per rimediare alla stessa situazione;
6. i sistemi di stabilizzazione dei prezzi dei prodotti agricoli, che a volte portano a prezzi di esportazione più bassi di quelli interni, non sono considerati automaticamente dannosi, a patto che operino in modo bidirezionale (generando cioè anche prezzi all'export superiori a quelli interni) e che non stimolino indebitamente le esportazioni.

2.3 L'ANTIDUMPING AGREEMENT (ADA)

L'articolo VI del GATT, pur fornendo le basi necessarie per la definizione di dumping e dazi antidumping, rappresenta soltanto il principio generale. L'Antidumping Agreement (formalmente noto come Agreement on Implementation of Article VI of the GATT 1994), dunque, è stato creato proprio per colmare le lacune dell'articolo VI, con lo scopo di spiegare come applicarlo correttamente.

L'articolo 1 esplica i principi dell'ADA, specificando che una misura antidumping debba essere applicata soltanto nelle circostanze previste dall'articolo VI del GATT e a seguito di indagini che siano state avviate e condotte in conformità con le disposizioni dell'ADA.

L'accordo prosegue con l'articolo 2, contenente sia la definizione di dumping che le sue modalità di determinazione, soffermandosi sul concetto di valore normale e di confronto equo. Il confronto tra il prezzo di esportazione e il valore normale,

cioè, deve avvenire allo stesso livello commerciale e riferirsi a vendite effettuate in tempi il più possibile vicini.

L'articolo 3 definisce il concetto di "danno". Dunque, l'applicazione di dazi richiede la prova di un danno all'industria nazionale, basata su un esame del volume delle importazioni, dell'effetto sui prezzi (per verificare se le importazioni hanno causato una sensibile riduzione dei prezzi o ne hanno impedito l'aumento), dell'impatto sui produttori e del nesso causale, cioè deve essere dimostrato che il dumping sia l'effettiva causa del danno, senza l'influenza di altri fattori esterni.

L'articolo 4 introduce il concetto di "industria nazionale", per cui si intendono i produttori nazionali di prodotti simili, oppure quelli la cui produzione congiunta costituisce una quota prevalente della produzione nazionale totale di tali prodotti. Vi sono però delle eccezioni a tale definizione. La prima emerge quando i produttori sono legati agli esportatori o agli importatori, o se sono essi stessi importatori del prodotto oggetto di dumping. La seconda prevede che in circostanze eccezionali, il territorio di un Membro possa essere diviso, per la produzione in questione, in due o più mercati competitivi e che i produttori all'interno di ciascun mercato possano essere considerati come un'industria distinta. Affinché questo avvenga, i produttori all'interno di quel mercato specifico devono vendere la totalità o la quasi totalità della loro produzione in quel medesimo mercato e soddisfare in misura sostanziale la relativa domanda. Se l'industria nazionale comprende i produttori di una

determinata area, i dazi antidumping saranno riscossi solo sui prodotti in questione in tale area. Se due o più Paesi raggiungono un livello di integrazione tale da formare un unico mercato unificato (come previsto dall'Articolo XXIV del GATT), questo viene considerato come un'unica "industria nazionale".

L'articolo 5 disciplina l'apertura dell'indagine, che inizia normalmente su domanda scritta dell'industria nazionale, accompagnata da prove di dumping, danno e nesso causale. L'autorità deve verificare che i produttori a favore rappresentino più del 50% della produzione di chi si è espresso e comunque almeno il 25% della produzione nazionale totale. L'indagine si interrompe se il margine di dumping è inferiore al 2% o se il volume delle importazioni è trascurabile (meno del 3%). Le indagini devono concludersi entro un anno e mai oltre i 18 mesi.

L'articolo 6 riguarda le prove necessarie: tutte le parti interessate devono avere ampie opportunità di presentare prove per iscritto e, su richiesta, partecipare a incontri con le controparti.

Le disposizioni successive disciplinano innanzitutto le misure provvisorie, applicabili solo a fronte di una determinazione preliminare positiva di dumping e di danno. Parallelamente, vengono regolati gli impegni sui prezzi: in questo caso, l'indagine può essere sospesa qualora l'esportatore accetti volontariamente di rivedere i propri prezzi di esportazione.

La normativa prosegue definendo le modalità di imposizione e riscossione dei dazi, soffermandosi sul principio di irretroattività: le misure colpiscono esclusivamente i prodotti immessi in consumo dopo la decisione. Infine, gli articoli conclusivi stabiliscono la durata dei dazi, l'obbligo di avviso pubblico e la necessaria presenza di tribunali indipendenti per la revisione degli atti amministrativi.

2.4 IL DUMPING AMBIENTALE

Il dumping ambientale è una pratica di concorrenza sleale che si verifica quando un'impresa produce beni in Paesi con normative ambientali molto blande o inesistenti, riuscendo così a sostenere costi minori rispetto ai concorrenti stranieri. È come se l'impresa risparmiasse sui costi di produzione, influenzando negativamente sull'ambiente. La tutela ambientale richiede infatti costi rilevanti che si riversano anche sui produttori e che variano da Paese a Paese in base alla sensibilità o meno alla tematica. Tuttavia, il dumping ambientale non è regolamentato dalle norme contenute nell'ADA. I minori costi di produzione del bene, in conseguenza dei minori oneri ambientali, determinano infatti una riduzione del valore normale, il che non è da intendersi, in base alla definizione fornita nell'ADA, come attività illecita di dumping. I vari Paesi hanno dunque deciso di risolvere la questione con modalità differenti. L'introduzione del CBAM (carbon border adjustment mechanism) rappresenta sicuramente un tentativo. È una tassa sul carbonio volta a

ridurre le emissioni di CO₂ (anidride carbonica) e altri gas serra nell'atmosfera¹¹. I costi nascosti generati da queste emissioni, intesi come pregiudizi ambientali e sociali, in quanto “nascosti” non sono identificabili nei prezzi dei prodotti o dei servizi. Lo scopo del CBAM è proprio quello di renderli espliciti, essendo applicato a beni ad alta intensità di carbonio e comportando l'obbligo per gli importatori di determinati articoli di acquistare certificati CBAM per compensare le emissioni generate durante il loro processo di produzione. Tutto ciò porta a un aumento dei costi di importazione e disincentiva l'acquisto di certi articoli.

Nel caso della Cina, che in quanto poco attenta alla tematica ambientale riesce a sostenere costi di produzione molto più bassi che in altri Paesi, l'UE ha introdotto una regola, seppur molto discussa: se nel Paese esportatore esistono distorsioni significative (dovute a interventi statali o standard ambientali blandi), l'UE non usa più il prezzo interno cinese per costruire il valore normale, bensì si basa sui costi di produzione in un Paese terzo "rappresentativo" che ha standard ambientali più elevati. In questo modo il valore normale si alza e l'UE può agire sul margine di dumping, ma questo è un aspetto che sarà approfondito nel capitolo successivo.

¹¹ <https://www.savinodelbene.com/it/cbam-cose-e-come-funziona-la-carbon-tax-savino-del-bene/>

Capitolo 3

IL CASO CINESE: DALLE ECONOMIE NON DI MERCATO ALLE DISORSIONI SIGNIFICATIVE

3.1 L'INGRESSO DELLA CINA NEL WTO E IL PROTOCOLLO DI ACCESSIONE DEL 2001

Il protocollo di accessione al WTO della Cina, approvato il 10 novembre 2001, all'articolo 15 (a) (ii) stabilisce che le misure di difesa commerciale previste dal GATT sotto forma di dazi antidumping e anti-sussidi possono essere applicate dai Paesi membri del WTO alla Cina, intesa però come economia non di mercato (NME). Con economia non di mercato si intende che i prezzi interni cinesi non sono determinati liberamente dall'interazione tra domanda e offerta, ma sono percepiti come distorti a causa dell'influenza decisiva del governo in merito all'allocazione delle risorse.

La metodologia NME applicata nei confronti della Cina prevedeva che il prezzo domestico cinese, in quanto ritenuto “prezzo non di mercato”, potesse non essere accettato come veritiero dai Paesi importatori membri del WTO. Affinché venisse accettato come “prezzo di mercato”, e dunque non distorto, i produttori cinesi dovevano chiaramente dimostrare l'assenza di distorsioni significative provocate dal massiccio intervento statale. In assenza di tale dimostrazione, i Paesi importatori potevano quindi definire come “valore normale” il prezzo rilevato per il prodotto

simile sul mercato interno di un altro Paese detto “surrogato” e ufficialmente considerato “economia di mercato”, spesso India, Brasile o Messico. In alternativa, si poteva stimare un “valore costruito” del prezzo base, ottenuto dalla somma ponderata dei costi di produzione dei diversi input (rilevati sempre presso Paesi surrogati) necessari per la produzione del prodotto in questione (inclusi costi amministrativi e distributivi, nonché un margine di profitto ragionevole).

Quando la Cina è entrata a far parte del WTO nel 2001 fu stabilito che la metodologia NME, prevista dal paragrafo 15 (a) (ii), sarebbe dovuta scadere 15 anni dopo l'adesione, ovvero dopo l'11 dicembre 2016.

3.2 LE IMPLICAZIONI LEGALI DELLA SCADENZA DEL PARAGRAFO 15 (A) (II) DEL PROTOCOLLO

Il paragrafo 15 del Protocollo di Accessione rappresentava una sorta di soluzione alle tensioni causate dall'ingresso della Cina nel WTO, i cui Paesi membri adottano prettamente un'economia a stampo liberale, in netto contrasto con quella statale cinese. Tuttavia, l'efficacia di questa “interfaccia” è stata messa alla prova dalla straordinaria crescita economica della Cina in seguito alla sua entrata nel WTO. La scadenza del paragrafo 15 (a) (ii) avvenuta nel 2016 non permette più di considerare la Cina come un'economia non di mercato e questo porta con sé una serie di conseguenze. Prima di tutto, se si assumessero i prezzi interni cinesi come parametro di riferimento per calcolare il valore normale, che inevitabilmente

risulterebbe molto basso in quanto “distorto” dall’intervento statale, i dazi antidumping, calcolati sulla differenza tra il valore normale e il prezzo di esportazione, risulterebbero pressoché inefficaci. Inoltre, le industrie europee sarebbero succubi della vendita sottocosto dei prodotti cinesi. Le divergenze tra gli interessi cinesi e quelli europei in seguito alla scadenza del paragrafo hanno dato vita a non poche tensioni negli ultimi anni. Mentre, come sostenuto anche nella disputa EU—Price Comparison Methodologies, la Cina ritiene che dopo il 2016 non vi sia più alcun requisito legale per l’applicazione della metodologia NME, l’Unione Europea la pensa diversamente. Prima di tutto, ritiene che, essendo scaduta solo una parte del paragrafo 15, nonché il sottoparagrafo (a) (ii), le restanti parti permettano ancora di non considerare i prezzi interni cinesi come veritieri se non sussistono determinate condizioni di mercato. Inoltre, per l’UE, la scadenza del 2016 comporterebbe un semplice cambiamento dell’onere della prova, che si sposta dalla Cina, che aveva il compito di dimostrare l’assenza di distorsioni significative, alle autorità europee, che hanno invece come scopo quello di provarne l’esistenza. Infine, l’UE sostiene che le regole generali del WTO (l’articolo VI del GATT e l’ADA) consentono comunque di scartare prezzi inaffidabili in certe circostanze.

Nonostante le motivazioni fornite dall’Unione Europea, non sussistono basi legali per continuare ad utilizzare la metodologia NME dopo la scadenza del paragrafo 15 (a) (ii), che comunque non obbliga nessun membro del WTO a concedere alla Cina

lo status di economia di mercato ma semplicemente proibisce di applicare a prescindere la vecchia metodologia basata sul Paese surrogato.

3.3 L'ILLEGITTIMITÀ DELLA NUOVA METODOLOGIA UE AI SENSI DEL DIRITTO WTO

La nuova metodologia UE è stata introdotta proprio quando la vecchia metodologia NME del Protocollo stava per scadere. Il fatto di non poter più utilizzare il criterio dell'economia non di mercato, ha spinto la Commissione Europea a creare un approccio alternativo per gestire le importazioni dalla Cina. È stato dunque emendato il BAR (Basic Antidumping Regulation), un regolamento con lo scopo di abolire la distinzione tra Paesi a economia di mercato e NME, che, con l'articolo 2(6a)(a), sposta l'attenzione sul concetto di "distorsioni significative". L'articolo prevede che se non è appropriato utilizzare i prezzi e i costi interni del Paese esportatore poiché influenzati da distorsioni significative, il valore normale sarà costruito utilizzando costi di produzione e vendita non distorti.

Al contrario della vecchia metodologia NME, che era applicata nel caso specifico della Cina, questo nuovo regolamento non discrimina più “de iure” alcun membro e consente all'UE di continuare a “proteggersi” dalle esportazioni cinesi utilizzando il concetto di distorsioni significative come giustificazione a un calcolo alternativo del valore normale.

Ma quali sono i fattori determinanti delle distorsioni significative?

- Le imprese operano sotto proprietà, controllo o guida politica delle autorità;
- Sussistono interferenze sui prezzi e sui costi causati dalla presenza dello Stato nell'attività d'impresa;
- Le politiche pubbliche favoriscono i fornitori nazionali;
- Le leggi sul fallimento, proprietà o società non sono applicate, oppure lo sono ma inadeguatamente;
- I costi salariali sono distorti;
- Tramite istituzioni che attuano obiettivi pubblici le imprese ottengono finanziamenti.

In sintesi, la nuova metodologia prevista dal BAR somiglia moltissimo alla vecchia e il cambiamento materiale è solo lo spostamento dell'onere della prova dalla Cina all'UE. A conferma di ciò, è stato dimostrato che i dazi calcolati con il nuovo metodo sono, in media, inferiori solo del 3,86% rispetto a quelli ottenuti con il vecchio metodo NME¹².

La questione dunque si sposta, più che sull'impatto economico derivante dalla nuova metodologia, sulla coerenza o meno di questa con il diritto del WTO. Nello

¹² Du, M. (2022). *From 'Non-market Economy' to 'Significant Market Distortions': rethinking the EU anti-dumping regulation and China's state interventionism*. Yearbook of European law, 41, 314-347.

specifico ci si è chiesto se sia permesso o no all'UE usare le distorsioni significative come giustificazione per rettificare il valore normale.

È proprio a questo punto che entrano in gioco i concetti di “operazioni commerciali normali” o “situazioni particolari di mercato” (PMS), previsti dall'articolo 2.2 dell'ADA, che scaturiscono proprio dalla presenza di distorsioni significative. L'UE, infatti, sostiene che in un contesto nel quale l'intervento statale rende le vendite non facenti parte di “operazioni commerciali normali” o costituisca delle PMS, l'abbandono dei prezzi interni cinesi per la costruzione del valore normale sia giustificato. A favore dell'UE, il diritto del WTO ammette che questa situazione possa verificarsi, ma stabilisce un limite rigoroso: l'esistenza di una distorsione non permette automaticamente di scartare i prezzi. Le autorità europee devono dimostrare, caso per caso, che tale distorsione impedisce un confronto adeguato tra prezzo interno e prezzo di esportazione. L'UE, invece, tende a presumere che la distorsione renda i prezzi inattendibili a priori.

Inoltre, mentre l'UE sostiene che i prezzi influenzati dallo Stato non siano "normali", il WTO suggerisce che se tali prezzi fossero la prassi abituale in quel mercato, dovrebbero essere accettati.

Un'altra questione ancora aperta discute della coerenza o meno della nuova metodologia con l'ADA riguardo il ricorso ai prezzi esterni per calcolare i costi di produzione del Paese esportatore.

Per trattare al meglio il tema, è necessario introdurre l'articolo 2.2.1.1 dell'ADA, che prevede che i costi siano normalmente calcolati sulla base delle scritture contabili tenute dall'esportatore, a patto che queste siano conformi ai principi contabili generalmente accettati nel Paese esportatore e che riflettano ragionevolmente i costi associati alla produzione e alla vendita del prodotto in questione. Anche in questo caso vi è una duplice interpretazione. Se da un lato, il diritto WTO chiarisce che il riflettere "ragionevolmente" i costi di produzione riguarda l'accuratezza della loro registrazione e non la "ragionevolezza" economica del prezzo in sé, dall'altro, l'UE cerca di sostituire i costi reali con i prezzi surrogati internazionali per eliminare il vantaggio competitivo derivante dall'intervento statale. Tuttavia, il WTO vieta di ignorare i costi effettivi se sono regolarmente registrati e impedisce alle autorità di costruire valori basati su scenari di mercato ipotetici o ideali.

Dunque, la metodologia UE è considerata incoerente in quanto cerca di trasformare la possibilità del ricorso ai dati esterni, che è possibile ma solo in determinati casi, in una regola fissa per ignorare i prezzi interni cinesi. Con il caso Eu-Biodiesel (Argentina), l'organo di Appello si è già dimostrato ostile a questa logica, come analizzato nel paragrafo successivo.

3.3.1 Il caso Eu-biodiesel (Argentina) come prova dell'instabilità della normativa UE

Il caso EU—Biodiesel (Argentina) rappresenta un precedente fondamentale nel diritto commerciale europeo, in quanto ha messo in discussione la nuova metodologia europea di calcolo del valore normale. Nello specifico, la Commissione Europea ha contestato i prezzi interni dei semi di soia argentini perché ritenuti artificialmente bassi a causa del sistema di tassazione differenziata all'esportazione per cui le tasse sui semi sono più alte rispetto a quelle sul biodiesel finale. Questo sistema scoraggiava l'esportazione di semi, aumentandone l'offerta interna e abbassandone il prezzo per i produttori locali di biodiesel.

La Commissione Europea aveva quindi sostituito i costi effettivamente pagati dai produttori argentini, ritenendoli distorti, con i prezzi internazionali. L'Argentina impugnò questa metodologia, sostenendo che l'UE non avesse costruito il valore normale sulla base delle scritture contabili dei produttori (art. 2.2.1.1 ADA). L'UE ribatté soffermandosi sul requisito del riflettere “ragionevolmente” i costi di produzione, ritenendo che questo permettesse alle autorità di scartarli in quanto “distorti” dall'intervento statale argentino. Tuttavia, l'Organo di Appello del WTO ha respinto l'interpretazione dell'UE, stabilendo che con riflettere “ragionevolmente” l'articolo 2.2.1.1 dell'ADA si riferisce solo all'accuratezza della registrazione dei costi stessi. Dunque, se questi sono registrati in modo accurato e affidabile, la Commissione deve accettarli, a prescindere da quanto siano "distorti" dall'intervento statale.

L'Organo di Appello ha concluso il caso stabilendo che il fatto che i prezzi argentini fossero bassi a causa del tipo di tassazione non rappresentasse una base sufficiente per ignorarne i costi interni. Sebbene, infatti, un'autorità possa ricorrere a informazioni esterne, deve comunque usarle per determinare il costo di produzione nel Paese di origine. Ciò significa che le informazioni esterne vanno adattate alle condizioni reali del Paese esportatore. Nell'usare i prezzi internazionali, l'UE non li aveva adattati, ma li aveva scelti proprio per cancellare il vantaggio competitivo dell'Argentina.

3.4 LA CONFORMITÀ DELLE NUOVE NORME ANTIDUMPING DELL'UE CON L'ACCORDO ANTIDUMPING DEL WTO

Tuttavia, sono diversi i fattori che portano a ritenere che la nuova metodologia UE risulti incoerente con l'ADA non in quanto tale (as such), ma piuttosto per come viene applicata (as applied). In primo luogo, il concetto di distorsioni significative non esiste nell'ADA. Proprio per questo finché l'UE non si limita alla sola identificazione della distorsione, ma analizza anche come queste abbiano effettivamente influenzato i prezzi interni, generando PMS o vendite non facenti parte di "operazioni commerciali normali", l'articolo 2.2 non viene violato. Inoltre, l'articolo 2.2 dell'ADA non proibisce l'uso di informazioni esterne purché vengano adattate per riflettere le condizioni del Paese d'origine.

In secondo luogo, l'articolo 2.2.1.1 dell'ADA afferma che “normalmente” si utilizzano i costi di produzione del Paese esportatore per il calcolo del valore normale. Il termine “normalmente” permetterebbe eccezioni in circostanze particolari.

Dunque, sebbene in linea teorica la nuova metodologia UE risulti conforme alla normativa del WTO, dal 2017 a oggi è stata spesso applicata illegittimamente, specialmente nelle dispute contro la Cina. Prima di tutto, in violazione dell'articolo 2.2 dell'ADA, la Commissione Europea anziché analizzare l'impatto reale delle distorsioni significative, verificando se queste rendano impossibile un equo confronto tra i prezzi interni e i prezzi di esportazione, tende a utilizzarle come base per giustificare il calcolo del valore normale costruito.

Inoltre, in contrasto con l'articolo 2.2.1.1 dell'ADA, l'UE tende a rigettare le scritture contabili dei produttori cinesi senza verificare né che esse siano conformi ai principi contabili locali, né che i prezzi degli input siano distorti a tal punto da creare situazioni di mercato “anormali” da poter ignorare.

Infine, la Commissione Europea, non garantisce un equo confronto tra i prezzi interni e quelli all'esportazione. Infatti, pur costruendo il valore normale dei prodotti cinesi basandosi sui prezzi surrogati degli input, l'UE continua a compararli con prezzi all'esportazione che ancora riflettono i reali costi cinesi. Facendo ciò, l'UE riesce ad alzare artificialmente il margine di dumping poiché il

valore normale è alto, in quanto costruito sulla base dei prezzi surrogati, e il prezzo all'esportazione cinese rimane basso, dato che riflette realmente i costi cinesi. Un confronto di questo tipo non viene considerato equo in quanto i due valori vengono ricavati in modo differente, col solo scopo di alzare il margine di dumping e conseguentemente i dazi imponibili nei confronti della Cina.

3.5 LE IMPLICAZIONI SISTEMICHE PER IL DIRITTO COMMERCIALE MONDIALE

L'introduzione del concetto di "distorsioni significative" nel BAR ha portato con sé una serie di problematiche. L'UE, infatti, definisce le distorsioni significative presupponendo l'esistenza di un modello di mercato "normale" e ideale da cui la Cina si discosterebbe a causa del massiccio intervento statale. Tuttavia, non esiste nel diritto del WTO una vera e propria definizione di mercato "normale". L'articolo 2(6a)(b) del BAR afferma che una distorsione esiste quando "politiche o misure pubbliche influenzano le libere forze di mercato". Questo criterio, insieme ad altri fattori particolarmente ambigui elencati nello stesso articolo, potrebbe essere applicato a qualsiasi economia, generando discriminazioni verso quei Paesi, come la Cina, che seguono modelli economici diversi da quello europeo, senza che vi sia una chiara giustificazione nell'ADA. Il paradosso di questi criteri è che, se applicati oggettivamente, rileverebbero una distorsione persino negli Stati membri dell'UE particolarmente regolamentati. Inoltre, il fatto che l'UE abbia recentemente

identificato la Cina come un “concorrente economico” e un “rivale sistemico”, testimonia che il BAR, seppur apparentemente neutrale, sia stato creato soprattutto per continuare a gestire le esportazioni cinesi una volta scaduta la vecchia metodologia NME. La Cina, di fronte a certi provvedimenti, ha iniziato ad adottare un approccio simile a quello europeo, riscontrando regolarmente la presenza di distorsioni di mercato in altre economie sviluppate.

Al fine di gestire le future dispute tra l’UE e la Cina, sono state formulate diverse proposte.

La prima ritiene necessaria una riforma radicale. Di fronte alla difficoltà nel definire una distorsione di mercato, alcuni esperti suggeriscono di sostituire la regolamentazione antidumping con altri meccanismi come le discipline sulla concorrenza o le misure di salvaguardia. Tuttavia, questa opzione non è politicamente fattibile in quanto le industrie nazionali, non sosterebbero mai un cambiamento che richiederebbe l'onere di provare l'intento predatorio, e cioè di dimostrare che la Cina stia vendendo sottocosto per conquistare il monopolio del mercato europeo.

Il "WTO 2.0" è la seconda proposta. Secondo Mavroidis e Sapir, questo approccio cerca di rafforzare il WTO con nuove regole che limitino il ruolo dello Stato nell'economia, con la speranza di costringere la Cina ad avvicinarsi al modello di

mercato occidentale. Pechino, tuttavia, ha già ribattuto affermando che la riforma del WTO deve rispettare i modelli economici di tutti i membri.

Infine, Shaffer, partendo dal presupposto che non esista un'unica forma di governance economica valida per tutti i Paesi, ritiene che le regole del WTO dovrebbero essere applicate in modo più permissivo, concedendo spazio politico agli Stati per proteggere i propri cittadini attraverso misure che siano comunque soggette al controllo del WTO.

CONCLUSIONE

Il presente elaborato ha analizzato la complessa interazione tra le politiche industriali nazionali e le regole del commercio mondiale. Come emerso nelle pagine precedenti, il dumping, oltre a essere una pratica di concorrenza sleale, è anche espressione di diversi modelli di governance mondiali, che finiscono inevitabilmente per scontrarsi.

La normativa antidumping delineata nel GATT e nell'ADA è stata messa a dura prova dall'ascesa della Cina in seguito al suo ingresso nel WTO. Il passaggio da un sistema basato sulla regola generale delle "economie non di mercato" a uno che richiede un'analisi "caso per caso" ben più complessa, ha segnato l'ultimo decennio. Nello specifico, persistono significativi dubbi sulla conformità della nuova metodologia UE alle regole internazionali e sulla legittimità o meno della prassi perseguita dalla Commissione Europea dal 2017 a oggi.

In merito alla questione, dunque, il futuro appare incerto. Sono state molteplici le proposte formulate dagli studiosi per affrontare un problema che sembra insolubile vista l'evidente difficoltà nel tutelare gli interessi di Paesi con una visione della politica industriale del tutto opposta tra loro.

In conclusione, il superamento delle dispute tra UE e Cina dipenderà dalla capacità dei Stati stessi delineare il confine tra distorsioni significative e politica industriale.

BIBLIOGRAFIA E SITOGRAFIA

- BOWN, C. P. (2023). *Modern industrial policy and the WTO*. Peterson Institute for International Economics Working Paper, (23-15).
- Du, M. (2022). *From 'Non-market Economy' to 'Significant Market Distortions': rethinking the EU anti-dumping regulation and China's state interventionism*. Yearbook of European law, 41, 314-347.
- P. FARAH, R. SOPRANO. *Dumping E Antidumping*. Gruppo 24 Ore, 28 Mar. 2013.
- Gronchi, M. *"Le esternalità: analisi economica e situazione normativa."* (2013).
- <https://it.estudyando.com/tasse-pigoviane-definizione-significato-ed-esempi/>
- <https://library.algoreducation.com/it/docs/9228/fallimenti-mercato-intervento-statale>
- <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/it/content/accordo-generale-sugli-scambi-di-servizi-gats>
- <https://www.dizie.eu/dizionario/accordo-generale-sulle-tariffe-e-il-commercio-general-agreement-on-tariffs-and-trade-gatt/?print=pdf>

- [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702582/EXP_O_STU\(2023\)702582\(SUM01\)_IT.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2023/702582/EXP_O_STU(2023)702582(SUM01)_IT.pdf)
- <https://www.ice.it/it/sites/default/files/inline-files/Rapporto%20Ice%202016%20-%20Onida.pdf>
- <https://www.italianaservizifinanziari.it/dumping-fiscale-conseguenze/>
- <https://www.savinodelbene.com/it/cbam-cose-e-come-funziona-la-carbon-tax-savino-del-bene/>
- <https://www.sumup.com/it-it/fatture/dizionario/dumping/>
- [https://www.treccani.it/enciclopedia/fallimenti-del_mercato_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/fallimenti-del_mercato_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)
- [https://www.treccani.it/enciclopedia/politica-industriale_\(Dizionario-di-Economia-e-Finanza\)/](https://www.treccani.it/enciclopedia/politica-industriale_(Dizionario-di-Economia-e-Finanza)/)
- <https://www.worldtradelaw.net/document.php?id=uragreements/adagreement.pdf&mode=download>