



La controversia sulla concessione alla Cina dello status di economia di mercato

di Fabrizio Onida*

I fatti

Il protocollo di accesso all'Organizzazione mondiale del commercio della Repubblica Popolare Cinese, approvato il 10 novembre 2001 con 143 paragrafi su 11 pagine, all'articolo 15 stabilisce che le misure di difesa commerciale previste dall'Accordo generale sulle tariffe e il commercio (Gatt l'acronimo inglese) del 1994 sotto forma di dazi *anti-dumping* e anti-sussidi (Anti-dumping Agreement e Scm, Agreement on Subsidies and Countervailing Measures) possono essere applicate dai paesi membri dell'Omc alla Cina con le modalità specifiche di una "economia non di mercato". Ciò comporta che, nel calcolo del margine di *dumping* (prezzo cinese all'esportazione inferiore al prezzo di prodotti comparabili venduti sul mercato interno cinese) i paesi importatori possono non accettare come veridico il prezzo domestico dichiarato dalla Cina, in quanto ritenuto "prezzo non di mercato". Perché venga accettato come "prezzo di mercato" i produttori-esportatori cinesi devono chiaramente dimostrare che "*market economy conditions prevail in the industry producing the likely product with regard to manufacture, production and sale of that product*" (art. 15a). In assenza di tale dimostrazione, i paesi importatori possono quindi: a) definire come "valore normale" il prezzo rilevato per il medesimo tipo di prodotto sul mercato interno di un altro paese ("*surrogate country*") ufficialmente considerato "economia di mercato", spesso India, Brasile o Messico ma anche gli Usa¹; b) stimare un "*constructed value*" del prezzo base come somma ponderata dei costi di produzione dei diversi *input* (rilevati sempre presso paesi terzi) che entrano nel ciclo di produzione del prodotto in questione (inclusi costi amministrativi e distributivi, nonché un *reasonable profit margin*). La differenza fra questo valore normale così identificato e il (più basso) prezzo praticato dall'esportatore cinese funge da base per l'imposizione di un dazio *anti-dumping* (Ad) compatibile con le regole Omc. Lo stesso vale per le misure anti-sussidio, calcolate tenendo in conto "*the possibility that prevailing terms and conditions in China may not always be available as appropriate benchmarks*" (art. 15b). Il paese importatore deve comunque notificare le proprie procedure di calcolo ai rispettivi Comitati Omc competenti per le materie *anti-dumping* e anti-sussidio (art. 15c).²

Il medesimo articolo 15 del protocollo di accesso aggiunge tuttavia un paragrafo 15d, attualmente oggetto di vivace dibattito interpretativo, reso urgente dalla prossima scadenza del 10

* Università Bocconi

¹ Secondo le regole europee la scelta della "*appropriate market economy third country*" per rilevare il "*normal value*" deve essere effettuata "*in a not unreasonable manner*", Council Regulation (EC) N° 1225/2009 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community, 30 novembre 2009, art. 2, par. 7a. Non ci sono vincoli stringenti sulle caratteristiche del paese terzo di riferimento. Anche gli Usa sono considerati paese terzo di riferimento, come nel caso dei pneumatici per automobili, Francisco Urdinez e Gilmar Masiero, *China and the WTO: will the Market Economy Status make any difference after 2016?*, "The Chinese Economy", 48, 2015, p. 161.

² Va ricordato che secondo le regole Omc il paese importatore può richiedere l'imposizione di un dazio Ad solo se dimostra che il livello e/o il tasso di crescita del flusso di importazione dei prodotti in questione provocano un "danno materiale" ("*material injury*") ai propri produttori o vi è la dimostrata minaccia di tale danno ("*threat of injury*"), *Agreement on implementation of article VI of the Gatt-General Agreement on Tariffs and Trade 1994, art. 3.*, ripreso dalla cit. EC Council Regulation, art. 3. La denuncia del danno deve naturalmente tenere conto che altre cause, diverse dalle importazioni in questione, possono aver provocato cadute della produzione e dell'occupazione nazionale.

novembre 2016, cioè 15 anni dalla data di accesso della Cina all'Omc. A tale data infatti *“should China establish, pursuant to the national law of the importing WTO member [grassetto dell'autore], that market economy conditions prevail in a particular industry or sector, the non-market economy provisions of subparagraph (a) shall no longer apply to that industry or sector”*.

Fin da subito bisogna dire che le complesse disquisizioni giuridiche attorno all'interpretazione del testo lasciano ampio spazio a conclusioni assolutamente contrapposte circa il riconoscimento automatico alla Cina del Market Economy Status (Mes) dopo il prossimo novembre, anche se l'inciso sopra sottolineato rende chiaro che sta al singolo paese importatore (la UE nel nostro caso) decidere se in base alle proprie leggi è possibile riconoscere alla Cina il Mes, applicando il paragrafo 15d del Protocollo del 2001. Si tratta in ultima analisi di una decisione squisitamente politica, giustificabile in base al peso che si vuole attribuire alle motivazioni favorevoli o contrarie che tento di riassumere di seguito.

Ciò deve rassicurare le parti industriali che (forse troppo spesso) lanciano segnali d'allarme sul possibile imminente smantellamento delle difese europee dalla pesante aggressione di prezzo delle importazioni cinesi.

A fine 2014 il numero di misure *anti-dumping* in vigore contro la Cina (dati Omc 2015) vedeva in testa gli Stati Uniti (93 misure), seguiti da India (76), Turchia (52), UE (51), Brasile (45) e Argentina (43). Ma si noti che l'insieme delle 51 misure applicate dalla UE interessava solo l'1,4 per cento delle importazioni europee dalla Cina, prevalentemente concentrate su prodotti di acciaio, ceramica, meccanica (incluse biciclette e parti) e carta.³ Già nel 2013 più di 30 paesi avevano riconosciuto alla Cina il Mes: tra questi Australia, Nuova Zelanda, Russia, Corea del Sud, Malaysia, Brasile, Argentina, Perù e Sud Africa.⁴

Perché la UE non deve automaticamente concedere il Mes alla Cina

1. Stati Uniti, Giappone e altri paesi membri dell'Omc hanno già informalmente comunicato che la scadenza del prossimo novembre non comporterà per loro alcun cambiamento: la Cina è lontana dal possedere le caratteristiche proprie di una economia di mercato, identificate (anche dalla UE, come nel 2011 ricordava l'allora Commissario al Commercio Karel De Gucht) nelle seguenti cinque: a) non interferenza del governo nelle decisioni operative delle imprese; b) totale eliminazione di istituzioni e procedure ereditate dalla precedente esperienza di economia pianificata (ad esempio scambi in compensazione ovvero *barter trade*); c) standard contabili internazionalmente riconosciuti; d) regimi di protezione dei diritti proprietari e regole di risoluzione per banche in stato di insolvenza; e) convertibilità della moneta a tassi di cambio di mercato.⁵ Basterebbe il primo requisito, peraltro non scontato nemmeno per molte economie del mondo capitalistico occidentale.

2. Al di là del dibattito teorico sulla definizione di economia di mercato, l'argomento politicamente

³ European Parliament, DG for External Policies, *New trade rules for China? Opportunities and threats for the EU*, February 2016.

⁴ Francisco Urdinez e Gilmar Masiero, op. cit., p. 156.

⁵ Bernard O'Connor, *Market-economy status for China is not automatic*, VOX-CEPR's Policy Portal, 27 novembre 2011. Vi sono poi diversi altri elementi che vengono contestati alla Cina per negarle il Mes (elementi peraltro spesso rilevabili anche in paesi considerati economie di mercato), come: assenza di contrattazione collettiva nel mercato del lavoro, restrizioni all'export di alcune materie prime, mancata notifica all'Omc di sussidi pubblici, discriminazioni contro imprese a capitale estero (Adriana Cerretelli, Sole24Ore, 2 febbraio 2016).



più rilevante portato da coloro che non intendono concedere alla Cina il Mes tra pochi mesi poggia sulla quasi certezza che una forte riduzione degli attuali dazi Ad (non più calcolati in base al criterio del paese terzo “surrogato” o del “prezzo ricostruito”) metterebbe a rischio centinaia di migliaia di posti di lavoro in Europa. Gli attuali dazi Ad, che spaziano dal 14-16 per cento su alcuni laminati siderurgici al 48,5 per cento per biciclette e parti fino all’80 per cento per alcuni prodotti di metallo, sono visti come l’unico baluardo di difesa contro una alta e crescente pressione delle esportazioni cinesi che riflette un cronico eccesso di capacità produttiva in cerca di sbocco sui mercati esteri. Dal 2000 al 2015 le importazioni UE dalla Cina sono cresciute 5 volte, cioè dell’11,1 per cento all’anno, arrivando nel 2015 a sfiorare 360 miliardi di euro.⁶ Secondo alcune stime dell’Economic Policy Institute di Washington basate su un modello macroeconomico integrato da tavole input-output della UE-27, la concessione unilaterale del Mes alla Cina da parte della UE provocherebbe una crescita aggiuntiva del 5-10 per cento delle importazioni europee dalla Cina nei prossimi 3-5 anni, con drammatici effetti a cascata anche in settori manifatturieri e di servizi precedentemente non interessati da azioni Ad. Tutto ciò metterebbe a rischio da 1,7 a 3,5 milioni di posti di lavoro in Europa (0,9-1,8 per cento dell’occupazione totale), provocando un calo del Pil europeo nell’ordine del 1-2 per cento rispetto al livello del 2011.⁷

3. Il dazio medio imposto dalla UE tramite azioni di Ad è stimato intorno al 40 per cento per le Nme (*non market economies*), contro il 10 per cento per le Me. Ovviamente questo dazio medio inferiore per le Me può semplicemente riflettere la tendenza delle Me ad essere più competitive, in grado di praticare prezzi più bassi sul proprio mercato interno e pertanto meno soggette all’accusa di praticare elevati margini di *dumping* all’esportazione. Di fatto comunque, considerando vari paesi che già dal 2004-05 hanno riconosciuto alla Cina il Mes, dopo tale riconoscimento il loro dazio medio risulta sensibilmente caduto, ad eccezione dell’Argentina; ad esempio per la Nuova Zelanda il dazio Ad sulla Cina è sceso dal 180 al 25 per cento.⁸

Un’analisi di regressione sui dati del Global Ad *database* della Banca Mondiale, disponibili per 31 paesi dal 2005, trova che il riconoscimento del Mes alla Cina riduce di quasi il 60 per cento il numero atteso di procedure (*investigations*) Ad iniziate contro la Cina (di quasi l’80 per cento escludendo Argentina e Brasile). Al tempo stesso, dall’analisi econometrica emerge che, a parità di altre variabili, questo numero di procedure cresce al crescere della quota percentuale delle importazioni totali provenienti dalla Cina (come è da attendersi) ma invece (risultato interessante) tende a diminuire al crescere del grado complessivo di apertura al commercio estero del paese: una crescente integrazione commerciale con l’estero è insieme causa ed effetto di un minor ricorso a misure puramente protezionistiche.⁹

4. Un riconoscimento unilaterale del Mes alla Cina da parte della UE comporta probabilmente effetti di *trade diversion* a svantaggio di altri paesi partner che mantengono il Nmes, a cominciare dagli Stati Uniti. Ciò può avere riflessi negativi sull’andamento del negoziato

⁶ In un recente convegno a Roma (29 aprile 2016) due vicepresidenti italiani del Parlamento Europeo Antonio Tajani e Davide Sassoli hanno affermato che su 10 imprese europee difese dai dazi Ad circa 4 sono italiane, in settori come acciaio, bulloneria, ceramica, chimica e carta. La concessione del Mes alla Cina metterebbe a rischio da 200.000 a 500.000 posti di lavoro in Italia.

⁷ Robert E.Scott and Xiao Jiang, *Unilateral grant of market economy status to China would put millions of EU jobs at risk*, Economic Policy Institute Briefing Paper 407, September 2015

⁸ European Parliament 2016, op. cit., p. 30. In realtà Brasile e Argentina non hanno mai ratificato la concessione alla Cina del Mes nella propria legislazione nazionale: Urdinez-Masiero, op. cit., p.168.

⁹ Urdinez-Masiero, op. cit., p. 162-168.

transatlantico (Ttip), ad esempio nella misura in cui maggiori importazioni europee dalla Cina di prodotti intermedi siderurgici spiazzano simili esportazioni americane in Europa e/o accrescono la competitività degli utilizzatori europei di tali intermedi.

È comunque inevitabile la presenza di esternalità, nel senso di *trade diversion* e *trade creation*, ogniqualvolta vengono conclusi accordi non strettamente multilaterali di commercio.

5. Le considerazioni che precedono portano nel complesso a ritenere troppo rischioso per la UE un prematuro riconoscimento del Mes alla Cina, al di là delle interpretazioni legali dell'articolo 15 del Protocollo del 2001.

Come già osservato all'inizio, si tratta di una scelta politica che esclude qualunque automatismo, ma le cui motivazioni devono tenere conto delle molteplici variabili in gioco. Serve dunque chiedersi anche quali ragioni potrebbero portare ad una soluzione equilibrata che comporti una maggiore apertura della UE in prospettiva verso la richiesta cinese, accompagnata dal permanere di misure efficaci contro i rischi di *market disruption* per particolari prodotti.

Perché la UE dovrebbe favorire un confronto negoziale (assieme agli Usa) sul possibile riconoscimento in futuro del Mes alla Cina

All'interno della UE-28 non c'è unanimità di opinioni. In particolare Regno Unito, Germania e alcuni paesi del Centro-Nord Europa, che vedono nella Cina un mercato di sbocco delle proprie esportazioni particolarmente importante, sono assai meno decisi di paesi come Italia e Francia nel premere perché la UE non riconosca il Mes alla Cina alla prossima scadenza del 10 novembre 2016. Le posizioni ufficiali a Bruxelles sono ancora fluide e la diplomazia intra-UE è assai allertata sul tema. La Rappresentanza italiana, già durante il temporaneo incarico dell'attuale ministro Calenda come ambasciatore italiano in Europa, si è battuta da tempo con vigore perché la UE rifiuti il Mes, almeno per ora, allineandosi alla posizione americana.¹⁰

Come appena osservato, mette conto di riflettere sulle alternative in gioco, non fosse altro per poterle controbattere motivatamente.

1. Innanzi tutto, come ricorda il citato recente documento del Parlamento Europeo, la legislazione Ad europea prevede la possibilità di azioni Ad contro economie riconosciute "di mercato" quando si ritenga che il loro prezzo all'esportazione per particolari prodotti sia disallineato rispetto a un "*constructed normal value*" calcolato usando i costi di altri produttori domestici o informazioni desunte da altri "*representative markets*". Un dato fattuale: considerando tutte le azioni Ad avviate contro la Cina nel ventennio 1995-2014, non si osserva un calo significativo nel numero di tali azioni intraprese da 5 paesi (tra cui Argentina e Brasile) che nel periodo hanno riconosciuto il Mes alla Cina, a confronto con 6 paesi (tra cui Stati Uniti e UE) che invece hanno mantenuto il Nmes (non-market-economy- status). Non solo: sia Argentina che Brasile, pur avendo dichiarato ufficialmente che la Cina meritava ormai il Mes, nel calcolo dei propri dazi Ad hanno continuato ad applicare alla Cina la metodologia precedente.¹¹

¹⁰ Una lettera di 13 Europarlamentari, tra cui 4 italiani, pubblicata sul Sole24Ore del 1° maggio 2016, va nella stessa direzione: "Perché Pechino non merita lo status".

¹¹ European Parliament 2016, op. cit., p. 12 e 24, citando dati della ricerca commissionata dallo stesso PE a cura di L.Puccio, *Granting MES to China: an analysis of WTO law and of selected WTO members' policy*, European Parliamentary Research Service (PE 571.325), 2015.



A questo argomento va contrapposta una osservazione realistica: è alquanto difficile calcolare in modo incontestabile e sufficientemente rapido quel valore normale del prodotto finito ricostruito da informazioni sui costi degli *input*. Servono informazioni dettagliate non facilmente disponibili su processi produttivi di “mercati rappresentativi” paragonabili allo specifico mercato cinese di quei particolari prodotti, che tra l'altro provengono da impianti localizzati in zone anche fortemente differenziate del paese. E nel frattempo la massiccia importazione di prodotti cinesi a basso prezzo rischia di provocare il fallimento di importanti fornitori nazionali con gravi ripercussioni sull'occupazione e sulla tenuta della filiera produttiva.

2. Accanto alle azioni Ad, l'UE ha comunque competenza esclusiva nel ricorrere in sede Omc a dazi temporanei e misure di salvaguardia quando si tratti di *unfair competition* sotto forma di sussidi che un paese terzo eroga alle proprie imprese esportatrici, che provocano gravi danni (*major injuries*) all'industria europea. Questa normativa si applica senza differenze fra economie di mercato e non di mercato.¹²

Naturalmente vale anche per le misure di salvaguardia anti-sussidio la considerazione realistica ricordata al punto precedente: difficoltà di reperire dati tecnici che dimostrino in modo convincente l'esistenza del sussidio.

3. Le controversie su *unfair trade* derivante da *dumping* e sussidi non riguardano interi settori ma prodotti molto specifici la cui importazione dalla Cina in quantità rilevante spiazza interi impianti-distretti produttivi in Europa, spesso con effetti a catena sulla catena del valore domestica. E' possibile dunque immaginare una soluzione di compromesso: accordo bilaterale per mantenere *special treatment* a specifici settori, lasciando ammettendo il Mes per la restante parte dei settori.¹³
4. Si tenga conto che il tribunale d'appello dell'Omc (*Appellate Body*) ha già dato ragione alla Cina nella tormentata vertenza Ad relativa a viti e bulloni (*EC Fasteners*), autorizzando la Cina a intraprendere ritorsioni contro esportazioni europee in Cina. Nel 2009 la UE impone dazi Ad varianti tra 26 e 85 per cento su questi manufatti di metallo importati dalla Cina. La Cina ricorre in sede Omc contro il *normal value* desunto da dati di produzioni indiani e nel luglio 2011 il tribunale Omc dà ragione alla Cina. La UE rivede allora la propria linea imponendo dazi solo su alcune categorie di viti, ma l'Appellate Body dell'Omc nell'agosto 2015 conferma la condanna della UE, mentre la Cina lamenta danni alle proprie esportazioni per circa 1 miliardo di dollari.¹⁴

Ovviamente, come nel caso dei dazi Usa sull'acciaio cinese di alcuni anni fa, la sentenza sfavorevole che giunge alla fine di una lunga vertenza del *Dispute Settlement* in sede Omc lascia tempo sufficiente per la difesa con alti dazi Ad, mentre governo e industria studiano e cercano di implementare un processo di aggiustamento della nostra offerta nel contesto competitivo mondiale, dominato dalla presenza aggressiva dei prodotti cinesi.

Nel 2010 l'associazione degli avvocati internazionalisti (*International Bar Association*) denuncia come arbitrario e inappropriato il metodo della “*surrogate country*”. Il mancato riconosci-

¹² Regulation of the European Parliament and of the Council amending Council Regulation (EC) n. 597/2009 on protection against subsidized imports from countries not members of the European Community (COM/2013/0103 (COD).

¹³ Ipotesi prevista dal citato European Parliament 2016, p. 35, che fa riferimento al EU Council Regulation N.1972/2002.

¹⁴ *WTO Appellate Body grants China victory in EU Fasteners Case*, WTO Dispute Settlement, Bridges Weekly, 21 January 2016.

mento del Mes contraddice pur sempre il principio Omc della “non discriminazione”. Anche nel pubblico dibattito americano non mancano voci contrarie al rifiuto del Mes alla Cina, origine di pericolose arbitrarietà e non trasparenza: “*The use of nonmarket economy methodology harms domestic import-using business and consumers by increasing the unpredictable and protectionist nature of antidumping measures*”.¹⁵

5. Il tema delle possibili ritorsioni della Cina come acquirente delle nostre esportazioni non va sottovalutato, anche se un fronte comune UE-Stati Uniti disincentiverebbe la Cina dal perseguire reazioni particolarmente aggressive (di nuovo, non sarebbe conveniente oggi per la UE rimarcare differenze di fondo dalla posizione americana). Oggi il peso della Cina come mercato di sbocco delle esportazioni europee verso il resto del mondo non europeo sfiora il 9 per cento, più di intere aree geografiche a noi più vicine, come Medio Oriente e Africa. Inoltre ci sono le ripercussioni sull'andamento del negoziato sul Trattato bilaterale sugli investimenti.¹⁶ L'intera Europa, e l'Italia non è da meno, è fortemente interessata all'attrazione di investimenti diretti cinesi nelle proprie attività manifatturiere e di servizi. Nel 2014 la Cina si è posizionata come primo paese di destinazione sui flussi di investimenti diretti mondiali (e sullo stock, con Hong Kong, secondo paese di destinazione dopo gli Stati Uniti). Sempre nel 2014, Cina e Hong Kong sommati assieme sono saliti al secondo posto dopo gli Stati Uniti anche come paesi d'origine dei medesimi investimenti diretti mondiali.
6. Non si possono poi trascurare gli inevitabili effetti di ricaduta dei dazi sull'intero sistema produttivo, che vede interessi contrapposti dei produttori dei prodotti a monte colpiti da dazio e produttori che utilizzano a valle i medesimi prodotti. Acciaio e semilavorati metallurgici sono casi di specie, data la loro importanza in settori come autoveicoli, elettrodomestici, componenti metalmeccaniche, costruzioni e altri: settori in cui l'industria europea (anche italiana) compete sul mercato globale con produttori concorrenti di altri paesi meno inclini a erigere barriere tariffarie e non tariffarie contro i prodotti intermedi a basso prezzo importati dalla Cina. L'argomento è noto nella teoria del commercio internazionale come “protezione effettiva”, alquanto diversa dalla protezione misurata dai soli dazi nominali sui prodotti finiti perché implica la rilevazione disaggregata del valore aggiunto nei diversi settori, non solo del fatturato esportato. Il moltiplicarsi delle “catene globali del valore” e i relativi fenomeni di *offshoring-backshoring* rende sempre più complessa la stima di questi effetti dei dazi sul valore aggiunto.
7. La stessa Commissione Europea ricorda che le indagini Ad devono non solo dimostrare l'esistenza del *dumping*, oltre ai danni materiali (*material injury*) imputabili direttamente al *dumping* (non ad altre concause), ma anche assicurarsi che “*the imposition of measures is not against the Community interest*”, aspetto che include gli utilizzatori delle importazioni colpite. La commissaria Cecilia Malmström per prima si interroga se l'opzione migliore sia continuare a negare il Mes alla Cina o invece studiare soluzioni di difesa temporanea meno ostili all'applicazione dell'articolo 15 del protocollo. Dopo aver ricordato che diversi gruppi industriali europei, inclusi il settore acciaio e solare, “*have argued strongly against revising China's non-market economy designation in European legislation*” e che “*we can't ask our workers or entrepreneurs to compete against unfair trading practices*”, la Malmström esorta

¹⁵ K. William Watson, *It's time to dump Nonmarket Economy treatment*, Free Trade Bulletin (Cato Institute), n. 65, 9 marzo, 2016

¹⁶ Il negoziato sul Trattato bilaterale UE-Cina sugli investimenti, lanciato nel 2012, ha registrato nel gennaio 2016 a Pechino il suo nono round. Tra i punti centrali del negoziato vi sono l'accesso al mercato e la concorrenza sleale nella partecipazione a gare su commesse pubbliche. Alla Cina è attribuibile circa il 3 per cento dello stock degli investimenti diretti esteri nella UE.



a cercare misure complementari al classico dazio Ad, richiamando anche la discussione *"of how importing cheaper inputs to be used in EU production processes could actually have some benefits that have not yet been properly estimated"*.¹⁷

Con espressioni più decise a favore dei settori utilizzatori, contrari a barriere contro l'importazione di prodotti intermedi cinesi, non mancano voci radicalmente liberiste negli Stati Uniti: *"Such trade remedies do great harm to manufacturing companies by making steel in the United States higher in price than in most of the rest of the world: This tends to make downstream manufacturers less competitive, thus encouraging imports of steel-containing products from other countries (...) low-priced steel imports provide a substantial net benefit to the US economy"*¹⁸.

Certamente la struttura e la cultura produttiva della nostra industria manifatturiera sono assai diverse da quelle degli Stati Uniti, ma per tradizione consolidata l'Italia non è esente da squilibri nel potere delle *lobbies* settoriali (industria e sindacati) sulle decisioni di politica industriale da cui dipende la maggiore o minore velocità di conquista dei vantaggi competitivi potenziali del paese.

8. In conclusione, va perseguito un approccio di diplomazia flessibile, che contempra temporene robuste difese europee da importazioni che producono danni evidenti e gravi a particolari settori del tessuto produttivo, lasciando sulle spalle della Cina l'onere della prova di essere un vero partner-concorrente di mercato.

¹⁷ EU Trade Chief outlines potential factors in China "Non-Market Economy" status decision, Bridges Weekly, 24 marzo 2016. In tempi recenti ventuno associazioni europee di produttori di attrezzature fotovoltaiche si sono rivolte alla commissaria Malmström per chiedere l'eliminazione dei dazi europei e dei prezzi minimi di importazione dalla Cina di componenti come celle fotovoltaiche, *inverters* e altri.

¹⁸ Daniel R. Pearson, *Global steel overcapacity: trade remedy 'cure' is worse than the disease*, Free Trade Bulletin, n. 66, April 2016.