FORSLAG TIL AFGØRELSE FRA GENERALADVOKAT JEAN MISCHO

fremsat den 13. december 1990 *

Hr. afdelingsformand,
De herrer dommere,

1. Sag C-172/87 rejser færre — og mindre komplicerede — problemer end de syv andre annullationssøgsmål, som japanske eksportører af PPC-fotokopieringsmaskiner (herefter benævnt »PPC«) har anlagt vedrørende Rådets forordning (EØF) nr. 535/87 af 23. februar 1987 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af PPC-fotokopieringsmaskiner med oprindelse i Japan [1] (herefter benævnt »den anfægtede forordning« eller »den endelige forordning«). For det første har sagsøgeren, Mita, kun fremført to anbringender til støtte for søgsmålet, det ene om fastsættelsen af den normale værdi og det andet om fastsættelsen af eksportprisen. For det andet har Domstolen allerede haft lejlighed til at tage stilling til lignende, hvis ikke identiske anbringender i sine to domme af 14. marts 1990 (forenede sager C-133/87 og C-150/87, Nashua mod Kommissionen og Rådet, Sml. I, s. 719, og sag C-156/87, Gestetner mod Rådet og Kommissionen, Sml. I, s. 781).

2. Mita intervenerede i øvrigt til støtte for Gestetner's påstande i sag C-156/87 og henholdt sig for så vidt angår selskabets indlæg vedrørende realiteten til de processkrifter, som selskabet havde indgivet eller ville indgive i nærværende sag. Gestetner har omvendt interveneret i nærværende sag til støtte for Mita's påstande og har i sit indlæg i det store og hele henholdt sig til sine processkrifter i sag C-156/87, som selskabet behandler som i det hele hørende til nærværende sag, og hvortil det blot har knyttet nogle yderligere bemærkninger.

3. Baggrunden for de to selskabers gensidige interesse i at intervenere er, at det ene, Gestetner, i Japan køber fotokopieringsmaskiner fra Mita og derefter sælger dem i Fællesskabet og i en række tredjelande. Gestetner hører dermed til kategorien Original Equipment Manufacturers (herefter benævnt »OEM-selskaber«) [2], hvis fotokopimaskiner, da de er produceret af en japansk eksportør, er omfattet af den antidumpingtold, der er fastsat for samtlige de maskiner, som denne fremstiller. For Mita er denne told, der er på 12,6%, lig med den konstaterede dumpingmargen for dette selskab. Som anført af Domstolen i præmis 21 i den nævnte dom, Gestetner mod Rådet og Kommissionen, er denne dumpingmargen her en vægtet dumpingmargen, der ikke blot er baseret på salgene af PPC under Mita's eget mærke, men på alle Mita's salgskanaler og især selskabets salg til OEM-kunder, herunder Gestetner. Det er netop de særlige forhold ved salgene til OEM-selskaberne, som er det centrale punkt i det første anbringende samt indgår i det andet anbringende, som Mita har fremført i denne sag.

* Originalsprog: fransk.

1 — EFT L 54, s. 12.

2 — I deres afgørelser betegner institutionerne firmaer som Gestetner som Original Equipment Manufacturers, hvilket jeg vil holde mig til, idet jeg dog gør opmærksom på, at der i virkeligheden er tale om selskaber, som køber maskiner af disses originale fabrikanter og derefter sælger dem under deres eget mærke.

1. *Anbringendet om fejlagtig beregning af den normale værdi af de PPC, der blev solgt til OEM-selskaberne*

4. Med dette første anbringende har sagsøgeren i det væsentlige gjort gældende, at institutionerne ved fastsættelsen af den normale værdi med henblik på at foretage en sammenligning med Mita's eksportsalg til OEM-selskaberne kun tog delvis hensyn til den grundlæggende forskel mellem Mita's eksportsalg til OEM-selskaberne og Mita's salg på hjemmemarkedet. Ifølge sagsøgeren tog institutionerne korrekt hensyn til den lavere fortjeneste, som fabrikanterne opnår i forbindelse med deres salg til OEM-selskaberne, hvorimod de fejlagtigt undlod ligeledes at tage hensyn til de lavere omkostninger, som de har i forbindelse med disse salg.

5. Domstolen fastslog imidlertid i den tidligere nævnte dom Nashua mod Kommissionen og Rådet, præmis 33,

»at det fremgår af sagen, at institutionerne tog hensyn til forskellen mellem omkostningerne og fortjenesten ved salg til OEM-selskaberne og ved andre salg«.

Domstolen anførte:

»Det var netop med det formål for øje og under hensyntagen til, at det var umuligt for institutionerne at opgøre denne forskel præcist, at de som led i beregningen af den normale værdi for OEM-selskaberne fastsatte fortjenstmargenen til 5% og ikke til den anslåede gennemsnitsstørrelse på 14,6%, samt anvendte denne margen på de salg, der var foretaget under fabrikanternes mærke.«

Den således foretagne justering af fortjenstmargenen formodes således at dække ikke alene forskellene i fortjeneste, men også i omkostninger.

6. Tilbage er spørgsmålet, om det justeringsniveau, som institutionerne anvendte, var tilstrækkeligt til fuldt ud at tage højde for disse forskelle. Hertil skal jeg først bemærke, at Domstolen i dom af 5. oktober 1988 (forenede sager 260/85 og 106/86, Tokyo Electric mod Rådet, Sml. s. 5855, præmis 33) fastslog, at

»fællesskabsinstitutionerne i henhold til [grundforordningens [3]] artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), hvorefter der i den beregnede normale værdi skal indgå en 'rimelig margen' til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, har en skønsmæssig beføjelse ved ansættelsen af det pågældende beløb«.

Dette gælder også for så vidt angår fastsættelsen af beløbet for en »rimelig fortjenstmargen«, som nævnes i den samme bestemmelse. For at Mita's anbringende kan tages til følge, måtte Mita derfor bevise, at Rådet ved udøvelsen af dette skøn har begået en åbenbar fejltagelse eller magtfordrejning, eller at Rådet klart har overskredet grænserne for sit skøn.

3 — Rådets forordning (EØF) nr. 2176/84 af 23.7.1984 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab (EFT L 201, s. 1).

7. Det må fastslås, at Mita ganske vist under proceduren (jf. bilag III til stævningen) havde fremlagt en række tal, der efter selskabets opfattelse viste, at

»omkostningerne ved salg af OEM-produkter er væsentlig lavere end omkostningerne ved salg af produkter under mærket Mita på hjemmemarkedet« (jf. stævningens punkt 40),

men disse tal var, som Rådet ikke har været sen til at påpege, dels

»baseret på [Mita's] egen vilkårlige fordeling af omkostningselementerne mellem OEM-salgene og salgene under selskabets eget mærke« (jf. svarskriftet, punkt 10),

dels vedrørte de kun salgene på fællesmarkedet og ikke på det japanske marked. Det er rigtigt, at Mita ikke kunne fremlægge oplysninger vedrørende OEM-salg af PPC på det japanske marked, da sådanne salg ikke forekommer på dette marked. Det er også sandt, at den normale værdi for OEM-salgene blev beregnet netop af denne grund, og at artikel 2, stk. 3, litra b), i forordning nr. 2176/84 normalt finder anvendelse netop,

»såfremt samme vare ikke sælges i normal handel på eksportlandets eller oprindelseslandets hjemmemarked, eller såfremt et sådant salg ikke muliggør en passende sammenligning«.

Dette forhold kan imidlertid ikke gøre det til en pligt for institutionerne, når de beregner den normale værdi i medfør af den nævnte bestemmelses litra b), nr. ii), at anvende oplysninger vedrørende et andet marked end »eksportlandets eller oprindelseslandets hjemmemarked«. Det fremgår nemlig af selve ordlyden af den nævnte bestemmelses litra b), nr. ii), at:

»Produktionsomkostningerne beregnes på grundlag af alle omkostninger i normal handel, både faste og variable, til materialer og fremstilling i *oprindelseslandet* ...«

Hertil kommer, at Domstolen i dommene af 5. oktober 1988 vedrørende elektroniske skrivemaskiner, og især i dommen i Brother mod Rådet (sag 250/85, Sml. s. 5683, præmis 18) fastslog, at:

»Det fremgår af opbygningen af forordning nr. 2176/84, at når den normale værdi fastsættes som en beregnet værdi, er formålet hermed at fastlægge salgsprisen for en vare, således som denne ville være, såfremt varen solgtes i oprindelses- eller eksportlandet«,

og Domstolen konkluderede, at:

»Følgelig er det de omkostninger, der gælder i forbindelse med afsætning på hjemmemarkedet, der skal tages i betragtning.«

I præmis 19 bemærkede Domstolen yderligere:

»Det bør endvidere fremhæves, at når man for de modeller, der sælges i tilstrækkelig stort omfang på hjemmemarkedet, har kunnet fastlægge en faktisk pris, mens den normale værdi for modeller, der udelukkende eksporteres, har måttet fastlægges som en beregnet værdi, ville en undladelse af for sidstnævnte modellers vedkommende at tage de samme omkostninger i betragtning som dem, der indgår i den faktiske pris for de modeller, der sælges på hjemmemarkedet, bevirke, at producenter af elektroniske skrivemaskiner, der eksporterer, uden grund behandles forskelligt, alt efter om de samtidig har en afsætning på deres hjemmemarked eller udelukkende afsætter deres produktion i udlandet.«

Selv om den dér nævnte situation ikke er den samme som situationen i nærværende sag, hvor der ikke forekommer noget OEM-salg af PPC på hjemmemarkedet (se især betragtning 8 og 11 til den anfægtede forordning), er Domstolens udtalelse imidlertid en understregning af, at der ved beregningen af den normale værdi for en bestemt model skal tages hensyn til omkostningerne på hjemmemarkedet, selv om modellen ikke sælges dér, men sælges til eksport.

8. Mita's henvisning til en nyere dom afsagt af United States Court of International Trade, hvorefter en myndighed ikke med rimelighed kan kræve fremlagt oplysninger, som den véd ikke findes, kan heller ikke spille nogen rolle i den foreliggende sag. For det første fremgår det af Domstolens praksis, at:

»... den omstændighed, at en, selv betydelig, handelspartner fører en bestemt politik, ikke i sig selv [kan] bevirke, at Fællesskabet er forpligtet til at optræde på samme måde ... [og kan heller ikke] være afgørende for fortolkningen af den fællesskabsretlige ordning« [4].

For det andet har institutionerne ikke afkrævet Mita oplysninger, der ikke fandtes, men har blot afvist at tage hensyn til oplysninger, som de ikke anså for relevante.

9. Efter min mening kan der heller ikke som modargument henvises til, at artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), in fine, taler om »tilgængelige oplysninger«, da denne afslutningsbestemmelse kun vedrører det tillæg, der skal foretages til omkostningerne for fortjeneste. Hvad angår fortjenesten må man i øvrigt rejse det spørgsmål, om det forhold, at der ikke findes noget OEM-salg på det japanske marked, ikke netop er et tegn på, at producenterne ikke er interesseret i at foretage OEM-salg på dette marked og dermed give afkald på en del af den fortjeneste, som de kan opnå ved at sælge under deres eget mærke. På Fællesskabets marked kan de modsat have interesse i at give afkald på en del af deres fortjeneste for at få adgang til det allerede eksisterende salgssystem i form af OEM-selskaberne. Det kan således ikke udelukkes, at hvis der faktisk havde været OEM-salg på det japanske hjemmemarked, ville disse salg have fundet sted med en fortjeneste meget nær den, som Mita har opnået ved salg under sit eget mærke.

10. På baggrund af det hidtil anførte kan det derfor ikke konkluderes, at Mita har bevist, at Rådet ved at lægge en margen på 5% til Mita's produktionsomkostninger (inklusive salgs-, administrations- og generalomkostninger) i den beregnede normale

4 — Jf. ovennævnte dom af 14.3.1990, Nashua mod Kommissionen og Rådet, præmis 30, og af 5.10.1988 (forenede sager 277/85 og 300/85, Canon mod Rådet, Sml. s. 5731, præmis 15).

værdi for (de hypotetiske) salg til OEM-selskaber medregnede et beløb for salgs-, administrations- og generalomkostninger samt fortjeneste, der ikke var »rimeligt« efter grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii).

11. Efter det anførte finde jeg det ikke nødvendigt at efterprøve, hvorvidt Rådet har ret i sin udtalelse i duplikkens punkt 9, hvor det med henvisning til markedet for matrixprintere anfører, at:

»Den virkelige fortjenstmargen i Japan for salg til OEM-selskaber plejer at være væsentligt over 5%.«

Jeg kan heller ikke se, at Mita har nogen grund til at anholde denne udtalelse, for selv om den skulle vise sig at være korrekt, og den justering, som institutionerne har foretaget, herefter udelukkende skulle dække forskellene i omkostninger, kan den ikke svække selskabets stilling. De eneste omkostningsforskelle, som Mita har anført i punkt 47 og 49 i den fortrolige udgave af selskabets replik, er væsentligt større end den foretagne justering, og de ville derfor — hvis de ellers skulle have været taget i betragtning — have været rigeligt tilstrækkelige til at vise, at den anfægtede justering var for lav.

12. Det fremgår endvidere af det anførte, at der ikke er grundlag for klagepunktet om, at Rådet anvendte en diskriminerende metode til at beregne den normale værdi for PPC, der solgtes til OEM-selskaber. For så vidt dette klagepunkt er baseret på, at den faktisk foretagne justering ikke er den samme for alle eksportørerne, men svarer til forskellen mellem den virkelige fortjenstmargen, som den enkelte eksportør har opnået ved salg på hjemmemarkedet under sit eget mærke, og den faste og ensartede fortjenstmargen på 5%, der anvendtes ved beregningen af samtlige hjemmemarkedssalg til OEM-købere, overses det nemlig på den ene side, at justeringen også skal dække omkostningsforskellene, og at det absolut er muligt, hvis ikke sandsynligt, at de eksportører, der har en stor fortjeneste, har lavere omkostninger, og for det andet, at institutionerne, når de i mangel af enhver faktisk oplysning udøver deres beføjelse til skønsmæssigt at anslå de omkostninger og den fortjeneste, der skal medregnes i den normale værdi, herved med rimelighed kan anvende et og samme fortjenstniveau. Jeg bemærker yderligere, at det både fremgår af Domstolens praksis[5] og af artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i grundforordningen i dennes gældende version, dvs. som den foreligger ved forordning (EØF) nr. 2423/88 af 11. juli 1988[6], der har afløst forordning nr. 2176/84, at beregningen af en given producents eller eksportørs omkostninger og fortjeneste også kan ske på grundlag af andre producenters eller eksportørers faktiske omkostninger og den fortjeneste, de har opnået i oprindelses- eller eksportlandet. Også i denne situation kan der tænkes at opstå situationer som den, Mita har kritiseret, idet de eksportører, hvis omkostninger og fortjenester normalt er meget store, opnår mere end dem, hvis omkostninger og fortjenester er mindre, derved at andre eksportørers omkostninger og fortjeneste tages i betragtning ved beregningen af den nor-

5 — Jf. f.eks. dom af 5.10.1988 (forenede sager 273/85 og 107/86, Silver Seiko mod Rådet, Sml. s. 5927, præmis 18), hvoraf det fremgår, at institutionerne ikke overskred deres skønsbeføjelse, da de med henblik på beregningen af den normale værdi for en eksportør, der ikke solgte på hjemmemarkedet, anvendte den fortjenstmargen, der var fastslået for en anden eksportør. Der var i nærværende sag tale om den laveste af de fastslåede margener for de virksomheder, der solgte i tilstrækkelige mængder på hjemmemarkedet.

6 — EFT L 209, s. 1.

male værdi. Dette har dog ikke afholdt hverken Domstolen eller fællesskabslovgiver fra at anse en sådan beregningsmetode for gennemført på et rimeligt grundlag.

13. Jeg bemærker endelig for fuldstændighedens skyld, at intervenienten Gestetner i sit skriftlige indlæg (punkt 30 ff.) har gjort gældende, at såfremt den normale værdi vedrørende OEM-salgene var blevet fastsat korrekt, skulle en justering have været foretaget efter artikel 2, stk. 9 og 10, i grundforordningen, for at der kan foretages en »passende sammenligning« mellem denne og eksportprisen. Samme argument er imidlertid allerede blevet forkastet i den ovennævnte dom af 14. marts 1990, Gestetner mod Rådet og Kommissionen, præmis 36-40.

2. *Anbringendet om fejlagtig fastsættelse af eksportprisen for de PPC, der blev solgt til uafhængige importører*

14. Dette anbringende, som er Mita's andet, vedrører selskabets eksportsalg dels til OEM-selskaber, dels til andre uafhængige importører. Det er i begge tilfælde aktiviteterne i Mita Europe, et helejet datterselskab af Mita med hjemsted i Amsterdam, der er kernen i tvisten. I den nævnte dom af 14. marts 1990, Gestetner mod Rådet og Kommissionen, anførte Domstolen,

»PPC, der er fremstillet af Mita, sælges gennem Mita Europe, der modtager ordrerne fra kunderne, tilsender dem fakturaerne og modtager fakturabetalingerne«,

og at

»den pris, som køberne betaler til Mita Europe, er imidlertid ikke den samme som fakturaprisen fra Mita Japan til Mita Europe« (præmis 27).

15. For så vidt angår salgene til OEM-importører har Mita i det væsentligste gjort gældende, at Rådet korrekt fastsatte eksportprisen i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, litra a), i grundforordningen, men med urette fratrak en teoretisk »agentprovision« på 5% for at tage hensyn til Mita Europe's rolle, da den nævnte bestemmelse ikke indeholder nogen hjemmel til at foretage et sådant fradrag. I den nævnte dom Gestetner mod Rådet og Kommissionen fastslog Domstolen, at Rådet ikke havde fastsat eksportprisen for salgene til Gestetner på basis af artikel 2, stk. 8, litra a), men at det på grund af Mita Europe's funktion i forbindelse med salgene til Gestetner havde besluttet

»... at beregne eksportprisen på grundlag af Mita Europe's fakturapris til Gestetner og ... herved [foretog] justeringerne i henhold til forordning nr. 2176/84, nemlig ved i denne pris at fratrække generalomkostninger og fortjeneste inden for en rimelig margen, der fastsattes til 5%« (præmis 28).

Rådet anvendte faktisk den samme fremgangsmåde for alle eksportsalg til OEM-selskaber.

16. For så vidt angår salgene til andre uafhængige importører end OEM-selskaberne har Mita erkendt, at Rådet anvendte artikel 2, stk. 8, litra b), i grundforordningen, men

gør gældende, at de priser, som disse importører betalte til Mita Europe, var de normale markedspriser, og at de skulle have været anvendt som eksportpriser efter artikel 2, stk. 8, litra a), uden at der derfor skulle være foretaget et fradrag heri ved en justering på 11% for de omkostninger (6%) og den fortjeneste (5%), der vedrører Mita Europe's rolle. Mita's argumenter til støtte for, at artikel 2, stk. 8, litra a), skulle være anvendt, er de samme som dem, der lå til grund for selskabets påstand om, at artikel 2, stk. 8, litra a), fandt anvendelse på eksportsalgene til OEM-selskaberne, og at de foretagne fradrag derfor var ulovlige.

17. For så vidt angår eksportsalgene til OEM-selskaberne fastslog Domstolen imidlertid i dommen i Gestetner mod Rådet og Kommissionen, at Rådet med rette havde anvendt grundforordningens artikel 2, stk. 8, litra b), og derfor kunne

»beregne eksportprisen på grundlag af den pris, der var betalt af den første uafhængige køber, og... justere denne pris under hensyn til de omkostninger og fortjenstmargener, der følger af Mita Europe's funktioner« (præmis 34).

Forinden havde Domstolen i det væsentlige afvist de øvrige argumenter, som Mita havde fremført i sagen. Den fastslog navnlig, at det fremgår af grundforordningens artikel 2, stk. 8, litra b), at:

»Eksportprisen skal beregnes, når den pris, der faktisk er betalt eller skal betales for varen, der er solgt til eksport til Fællesskabet, *af en eller anden grund* ikke kan anvendes« (præmis 30),

og at dette var tilfældet i sagen, hvor:

»Hverken den pris, som Mita Europe havde betalt til Mita Japan, eller den pris, som Gestetner havde betalt til Mita Europe, [kunne] lægges til grund, hvilket skyldes forbindelsen mellem den eksporterende fabrikant [Mita Japan] og dennes datterselskab [Mita Europe] samt datterselskabets virksomhed med henblik på salg« (præmis 31).

Det gjorde herved ifølge Domstolen ingen forskel, at:

»Mita Europe's aktivitetsfase ligger *før* indførslen, og at Mita Europe's videresalg — hvis Mita Europe antages at videresælge PPC til Gestetner — sker *før* indførslen« (præmis 32),

selv om artikel 2, stk. 8, litra b), in fine, kun nævner justeringer, der påkræves under hensyn til samtlige omkostninger, der er påløbet mellem indførsel og videresalg. Domstolen bemærkede således, at:

»De nævnte justeringer indgår som et led i beregningen af eksportprisen i de mest almindeligt forekommende tilfælde, hvor der eksisterer en forretningsforbindelse eller kompensationsaftale mellem eksportør og importør eller en tredjemand«,

og at:

»[det følger ikke heraf], at artikel 2, stk. 8, litra b), er til hinder for, at de fornødne justeringer foretages, såfremt eksportprisen skal beregnes af andre grunde« (præmis 33).

18. Domstolens argumentation har naturligvis ikke kun gyldighed for Mita's salg til Gestetner, men også for de andre salg på OEM-basis, hvori Mita Europe har medvirket på samme måde. Der er heller ingen grund til, at den ikke også finder anvendelse på Mita's salg til andre uafhængige importører, hvorved Mita Europe har medvirket. I alle disse tilfælde er forholdet nemlig det, at Mita Europe,

»selv om det ikke formelt er importør af varen, dog varetager de funktioner, der typisk er tillagt et importdatterselskab« (jf. betragtning 15, tredje afsnit, til den anfægtede forordning),

og dermed bærer nogle omkostninger, der formindsker det beløb, som importøren faktisk modtager, og som derfor bør fratrækkes den pris, som den første uafhængige køber har betalt, såfremt denne er grundlaget for beregningen af eksportprisen. Jeg vil endog mene, at argumentationen gælder så meget mere i disse tilfælde, for mens Gestetner selv får leveret Mita's produkter i Japan og selv træffer foranstaltninger vedrørende eksporten af dem fra Japan, er dette ikke tilfældet for de andre OEM-kunder, som får produkterne leveret fob Japan og navnlig ikke for de andre uafhængige importører, hvis varer endog fysisk passerer det toldlager, som Mita Europe har i Nederlandene.

19. Jeg skal herefter blot i korthed tage stilling til nogle argumenter, som ikke var fremme i Gestetner-sagen. Først bemærkes, at Mita Europe, selv om det ikke er den officielle importør af Mita's produkter, alligevel varetager en sådan importørs funktioner, og at institutionerne herved, modsat sagsøgerens synspunkt, har lagt større vægt på de faktiske økonomiske forhold end på det rent formelle.

20. For så vidt angår argumentet om at institutionerne ved således at anvende grundforordningens artikel 2, stk. 8, litra b), på eksportsalgene til de uafhængige importører, OEM-selskaber og andre, har foretaget et dobbelt fradrag for fortjeneste, bemærkes, at dette er uden ethvert faktisk grundlag. Der blev kun foretaget en enkelt justering for fortjeneste, og den blev foretaget vedrørende den pris, der betales *af* de uafhængige importører til Mita Europe, og ikke vedrørende den pris, der blev betalt *til* de uafhængige importører af disses kunder. Den omstændighed, at eksportprisen ikke omfatter den fortjeneste, som de uafhængige importører har opnået ved salgene til deres kunder på fællesmarkedet, er blot følgen af, at den svarer til den pris, der er betalt eller skal betales for varen som solgt til eksport til Fællesskabet, og ikke til den pris, der er betalt eller skal betales på fællesmarkedet.

21. Endelig mener jeg ikke, at Mita's henvisning til Kommissionens beslutning nr. 2247/87/EKSF af 28. juli 1987 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse plader af jern og stål med oprindelse i Mexico[7] er relevant. I beslut-

7 — EFT L 207, s. 21. Ved beslutning nr. 3499/87/EKSF af 19.11.1987 om indførelse af en endelig antidumpingtold (EFT L 330, s. 42) bekræftede Kommissionen, da der ikke var fremlagt nye oplysninger, sine midlertidige konklusioner vedrørende navnlig dumping og skade.

ningen godtager Kommissionen ganske vist, at det,

»hvor en producents datterselskab, som er etableret *i samme land,* udfører funktioner svarende til en fuldt ud integreret eksportsalgsafdeling, vil være normalt at betragte det som en del af samme økonomiske enhed« (jf. betragtning 10).

I nærværende sag udfører vedkommende datterselskab, Mita Europe, ikke samme funktioner som en eksportsalgsafdeling, men de typiske funktioner for et importdatterselskab. Det er dernæst ikke rigtigt, når det siges, at Kommissionen i den nævnte beslutning skulle have anerkendt, at eksportprisen i et sådant tilfælde skulle fastsættes på grundlag af grundforordningens artikel 2, stk. 8, litra a), selv om datterselskabet er etableret i et tredjeland, og det er så meget mindre berettiget heraf at drage den slutning, at dette følgelig også skulle være tilfældet, såfremt det er etableret i Fællesskabet. Det fremgår klart af Kommissionens følgende betragtninger, at den faktisk overvejede, hvorvidt dette ikke alene burde være tilfældet, såfremt datterselskabet er etableret »i samme land« som producenten, men også, såfremt det er beliggende i et tredjeland, dvs. et andet land end hvor producenten er etableret, men at den ikke besvarede dette spørgsmål. I betragtning 10, tredje punktum, anførte den faktisk, at:

»spørgsmålet om, hvorvidt datterselskabet i dette tilfælde behandles som en fuldt ud integreret eksportsalgsafdeling eller ej, under alle omstændigheder ikke har nogen afgørende indflydelse på størrelsen af den told, der skal anvendes«.

Det er denne begrundelse, der var afgørende for, at Kommissionen som eksportpris anvendte den pris, der faktisk var betalt eller skulle betales til det pågældende datterselskab. Jeg finder det betegnende, at Mita undlod at citere den nævnte passus, da selskabet i punkt 39 i replikken gengav den nævnte betragtning.

22. Endelig bemærkes, at da Mita ikke har anfægtet størrelsen af den foretagne justering af hensyn til Mita Europe's rolle i forbindelse med selskabets salg til de uafhængige importører, og da det hverken fremgår af sagens akter eller af indlæggene for Domstolen, at justeringen var for stor, følger det af alt det anførte, at heller ikke det andet anbringende kan lægges til grund.

Forslag til afgørelse

23. Rådet skal følgelig frifindes for Mita's søgsmål, og Mita bør tilpligtes at bære sagens omkostninger, herunder omkostningerne for de parter, der har interveneret til støtte for Rådets påstand. Gestetner bør bære sine egne omkostninger.