CONCLUSIE VAN ADVOCAAT-GENERAAL J. MISCHO van 13 december 1990 *

Mijnheer de President,
mijne heren Rechters,

1. In zaak C-172/87 zijn de problemen minder talrijk en minder ingewikkeld dan in de zeven andere beroepen tot nietigverklaring die de Japanse exporteurs van fotokopieerapparaten voor gewoon papier (plain paper copiers, hierna: „PPC's") hebben ingesteld tegen verordening (EEG) nr. 535/87 van de Raad van 23 februari 1987 houdende instelling van een definitief anti-dumpingrecht op de invoer van fotokopieerapparaten voor gewoon papier van oorsprong uit Japan [1] (hierna: „bestreden verordening" of „definitieve verordening"). Om te beginnen heeft verzoekster, Mita, slechts twee middelen aangevoerd, waarvan het ene de berekening van de normale waarde betreft, en het andere de berekening van de uitvoerprijs. Verder heeft het Hof zich in de twee arresten van 14 maart 1990 (gevoegde zaken C-133/87 en C-150/87, Nashua, en zaak 156/87, Gestetner, Jurispr. 1990, respectievelijk blz. I-719 en I-781) reeds over soortgelijke, zo niet identieke middelen uitgesproken.

2. In zaak C-156/87 had Mita overigens geïntervenieerd aan de zijde van Gestetner en zich in haar opmerkingen ten gronde beperkt tot een verwijzing naar de memories die zij in de onderhavige zaak reeds had ingediend of nog zou indienen. Gestetner heeft op haar beurt in deze zaak geïntervenieerd aan de zijde van Mita. Zij baseert zich hoofdzakelijk op de memories — met enkele aanvullingen — die zij in zaak 156/87 heeft ingediend en die zij als integrerend deel van haar opmerkingen in de onderhavige zaak beschouwt.

3. Het wederzijds belang dat beide ondernemingen bij hun respectieve interventie hebben, vloeit voort uit het feit, dat één van hen, Gestetner, in Japan fotokopieerapparaten bij Mita koopt, om ze nadien in de Gemeenschap en in tal van derde landen te verkopen. Gestetner behoort dus tot de categorie van de Original Equipment Manufacturers (hierna: OEM's) [2], wier — door een Japanse exporteur geproduceerde — fotokopieerapparaten aan het voor alle produkten van die producent geldende antidumpingrecht zijn onderworpen. Voor Mita is dit recht, dat 12,6% bedraagt, gelijk aan de voor haar vastgestelde dumpingmarge. In rechtsoverweging 21 van het arrest Gestetner nu overwoog het Hof, dat de dumpingmarge in casu een gewogen dumpingmarge is, waarin niet alleen met de verkopen van de onder Mita's eigen merk in de handel gebrachte PPC's, maar met alle verkoopkanalen van Mita, en inzonderheid met de verkoop aan OEM-klanten, waaronder Gestetner, rekening is gehouden. Juist de bijzonderheden van de verkopen aan OEM's staan centraal in het eerste middel en in een deel van het tweede middel van Mita.

* Oorspronkelijke taal: Frans.

1 — PB 1987, L 54, blz. 12.

2 — De instellingen noemen ondernemingen als Gestetner in hun besluiten Original Equipment Manufacturers; ik zal dat hierna ook doen, ofschoon het in werkelijkheid gaat om ondernemingen die bij de oorspronkelijke producenten apparaten kopen om ze vervolgens onder hun eigen merknaam door te verkopen.

1. *Onjuiste samenstelling van de normale waarde van de aan de OEM's verkochte PPC's*

4. In het eerste middel betoogt verzoekster in wezen, dat de instellingen bij de berekening van de normale waarde, die een vergelijking met de exporten van Mita aan de OEM's mogelijk moet maken, slechts ten dele rekening hebben gehouden met het fundamentele verschil tussen exporten van Mita aan de OEM's en haar verkoop op de binnenlandse markt. Volgens verzoekster hebben de instellingen — correct — rekening gehouden met de lagere winst van de fabrikanten bij verkoop aan OEM's, doch hebben zij ten onrechte niet eveneens de lagere kosten bij die verkopen in aanmerking genomen.

5. In voormeld arrest Nashua (r.o. 33) overwoog het Hof evenwel, dat

„uit de stukken blijkt, dat de instellingen rekening hebben gehouden met het verschil tussen de kosten van en de winsten op de verkopen aan de OEM's en de overeenkomstige cijfers voor andere verkopen".

Het Hof voegde daaraan toe:

„Daarom en omdat de instellingen geen kans zagen dit verschil nauwkeurig te waarderen, hebben zij bij de bepaling van de aangenomen waarde een winstmarge van 5% gehanteerd in plaats van het op 14,6% geraamde gemiddelde, en hebben zij deze marge toegepast op de verkopen onder de merknaam van de fabrikanten zelf."

Deze correctie van de winstmarge wordt dus geacht niet alleen de winst-, maar ook de kostenverschillen te dekken.

6. Blijft de vraag, of de door de instellingen toegepaste correctie voldoende groot was om al deze verschillen te dekken. In dit verband zij er om te beginnen op gewezen, dat het Hof in het arrest van 5 oktober 1988 (gevoegde zaken 260/85 en 106/86, TEC, Jurispr. 1988, blz. 5855, r. o. 33, overwoog:

„Artikel 2, lid 3, sub b, ii, (van de basisverordening [3]), bepalende dat een ‚redelijk bedrag' voor VAA-kosten (dit wil zeggen ‚verkoop-, en administratieve en andere algemene kosten') in de aangenomen normale waarde moet worden opgenomen, verleent de instellingen een discretionaire bevoegdheid bij de bepaling van dit bedrag."

Dit geldt eveneens voor de bepaling van het „redelijk bedrag voor winst", waarvan in die bepaling wordt gesproken. Wil Mita's middel kunnen slagen, dient Mita dus aan te tonen, dat de Raad bij de uitoefening van die bevoegdheid een kennelijke vergissing dan wel misbruik van bevoegdheid heeft begaan of dat hij de grenzen van zijn beoordelingsbevoegdheid kennelijk heeft overschreden.

3 — Verordening (EEG) nr. 2176/84 van de Raad van 23 juli 1984 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping of subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Economische Gemeenschap (PB 1984, L 201, blz. 1).

7. In de loop van het onderzoek (zie bijlage III bij het verzoekschrift) heeft Mita weliswaar een aantal cijfers overgelegd die volgens haar aantoonden, dat

„de kosten bij de verkoop van OEM-produkten aanzienlijk lager waren dan bij de verkoop van produkten onder het merk Mita op de binnenlandse markt" (zie punt 40 van het verzoekschrift).

Zoals de Raad heeft opgemerkt, zijn deze cijfers evenwel niet alleen gebaseerd

„op haar eigen arbitraire verdeling (die van Mita) van de kostenelementen tussen de OEM-verkoop en de verkoop onder eigen merk" (zie punt 10 van het verweerschrift),

maar bovendien hebben zij enkel betrekking op de verkoop op de communautaire markt en niet op de verkoop op de Japanse markt. Het is waar, dat Mita geen cijfers over de OEM-verkoop van PPC's op de Japanse markt kon verstrekken, omdat dergelijke verkopen op die markt niet plaatsvonden. Ook is het juist, dat uitgerekend om die reden de normale waarde is samengesteld en dat artikel 2, lid 3, sub b, van verordening nr. 2176/84 in het algemeen juist van toepassing is,

„wanneer op de binnenlandse markt van het land van uitvoer of van oorsprong geen verkoop van een soortgelijk produkt in het kader van normale handelstransacties heeft plaatsgevonden".

Dit verplicht de instellingen evenwel niet, wanneer zij overeenkomstig het bepaalde in sub b, ii, van die bepaling de normale waarde samenstellen, uit te gaan van cijfers betreffende een andere markt dan de „binnenlandse markt van het land van uitvoer of van oorsprong". Immers, artikel 2, lid 3, sub b, ii, bepaalt:

„De produktiekosten worden berekend aan de hand van alle kosten, zowel vaste als variabele, in het kader van normale handelstransacties, *in het land van oorsprong* (...)"

Voorts overwoog het Hof in de arresten van 5 oktober 1988 betreffende de elektronische schrijfmachines, en met name in het arrest Brother (zaak 250/85, Jurispr. 1988, blz. 5683, r. o. 18), dat

„het doel van het aannemen van de normale waarde in het systeem van verordening nr. 2176/84 is, de verkoopprijs van een produkt te bepalen, zoals deze zou zijn, wanneer dit produkt in het land van uitvoer of van oorsprong zou worden verkocht",

en concludeerde daaruit:

„Derhalve moeten die kosten in aanmerking worden genomen, die met de verkoop op de binnenlandse markt in verband staan."

In rechtsoverweging 19 voegde het Hof daaraan toe:

„Bovendien moet erop worden gewezen, dat voor de modellen die in voldoende aantallen op de binnenlandse markt worden verkocht, een werkelijke prijs kon worden vastgesteld, terwijl de normale waarde moest worden aangenomen voor de modellen die enkel werden uitgevoerd. Zou men nu voor deze laatste niet dezelfde kosten in aanmerking nemen als die welke een bestanddeel van de werkelijke prijs van de in het binnenland verkochte modellen vormen, dan zouden de fabrikanten die elektronische schrijfmachines exporteren, zonder enige reden verschillend worden behandeld, al naar gelang zij ook in hun eigen land verkopen of uitsluitend in het buitenland."

Ook al was de situatie in die zaak niet precies dezelfde als in de onderhavige, waarin geen enkel OEM-verkoop van PPC's op de binnenlandse markt heeft plaatsgehad (zie in het bijzonder de paragrafen 8 en 11 van de bestreden verordening), blijkt niettemin uit die opmerking van het Hof, dat bij de samenstelling van de normale waarde van een bepaald model rekening moet worden gehouden met de kosten die betrekking hebben op de binnenlandse markt, zelfs indien het betrokken model niet op die markt, maar voor uitvoer wordt verkocht.

8. De recente uitspraak van de Court of International Trade van de Verenigde Staten, die door Mita is geciteerd en volgens welke het onredelijk is, dat een instantie overlegging eist van informatie, waarvan zij weet dat deze niet bestaat, is in de onderhavige zaak evenmin relevant. Om te beginnen is het vaste rechtspraak, dat

„het beleid van een van haar handelspartners, zelfs een belangrijke, de Gemeenschap nog niet verplicht om hetzelfde beleid te voeren. Deze verwijzing kan dus niet beslissend zijn voor de uitlegging van de gemeenschapsregeling". [4]

Voorts hebben de instellingen Mita geen onbestaande informatie gevraagd, maar eenvoudig geweigerd rekening te houden met informatie die zij irrelevant achtten.

9. Mijns inziens kan geen tegenargument worden ontleend aan het feit, dat artikel 2, lid 3, sub b, ii, in fine spreekt van „beschikbare gegevens": dit laatste gedeelte van de bepaling slaat enkel op de aan de kosten toe te voegen opslag voor winst. Sprekend over winst, kan men zich overigens afvragen, of het feit dat er op de Japanse markt geen OEM-verkoop is, er niet juist op wijst dat de producenten geen belangstelling hebben voor de OEM-verkoop op die markt, omdat zij dan een gedeelte van de winst die zij kunnen behalen door onder hun eigen merknaam te verkopen, zouden missen. Op de communautaire markt daarentegen kunnen zij er belang bij hebben, van een gedeelte van hun winst af te zien om zodoende toegang tot het reeds bestaande OEM-verkoopcircuit te verkrijgen. Het is dus niet uitgesloten, dat indien er toch OEM-verkopen op de binnenlandse Japanse markt hadden plaatsgevonden, de winst bij deze verkopen zeer dicht bij Mita's winst op de verkopen onder eigen merk zou hebben gelegen.

10. Gelet op het voorgaande kan dus niet worden geconcludeerd, dat Mita heeft aangetoond dat de Raad, door bij de produktiekosten (daaronder begrepen de VAA-kosten) een marge van 5% op te tellen, in de aangenomen normale waarde voor de

4 — Zie de arresten van 14 maart 1990, Nashua, reeds aangehaald, r. o. 30, en 5 oktober 1988 (gevoegde zaken 277/85 en 300/85, Canon, Jurispr. 1988, blz. 5731, r. o. 15).

(hypothetische) OEM-verkoop een bedrag voor VAA-kosten en winst heeft opgenomen dat niet „redelijk" was in de zin van artikel 2, lid 3, sub b, ii, van de basisverordening.

11. Bijgevolg behoeft niet te worden nagegaan, of de stelling van de Raad in punt 9 van de dupliek, gestaafd met een verwijzing naar de markt van seriële impact dot-matrixprinters, dat

„in Japan de werkelijke winstmarge bij de OEM-verkoop in de regel veeleer groter is dan 5%",

correct is. Mita hoeft daaraan overigens helemaal geen aanstoot te nemen: zelfs indien de Raad het bij het rechte eind had, en dus de door de instellingen toegepaste correctie alleen de kostenverschillen dekte, wordt haar positie niet aangetast. Immers, alleen al de kostenverschillen die Mita in de punten 47 en 49 van de vertrouwelijke versie van haar repliek vermeldt, overtreffen de toegepaste correctie aanzienlijk, zodat, ook al hadden zij in aanmerking moeten worden genomen, zij nog steeds meer dan voldoende zouden aantonen dat de betwiste correctie niet groot genoeg was.

12. Ook volgt uit het voorgaande, dat de klacht over het discriminerende karakter van de door de Raad bij de samenstelling van de normale waarde van de aan OEM's verkochte PPC's toegepaste methode faalt. Dit middel berust immers op de stelling, dat de werkelijk toegepaste correctie niet voor alle exporteurs identiek is, maar gelijk is aan het verschil tussen, enerzijds, de werkelijk door de betrokken exporteur op de binnenlandse verkopen onder eigen merk behaalde winstmarge, en, anderzijds, de forfaitaire en uniforme winstmarge van 5% die is gebruikt voor de samenstelling van de normale waarde van alle binnenlandse verkopen aan OEM-kopers. Om te beginnen wordt daarbij uit het oog verloren, dat de correctie ook wordt geacht de kostenverschillen te dekken en dat het heel goed mogelijk, zo niet waarschijnlijk is, dat exporteurs met hoge winsten minder kosten hebben. Bovendien mochten de instellingen bij de uitoefening van de discretionaire bevoegdheid waarover zij beschikken om bij gebreke van feitelijke gegevens te bepalen, welke kosten en winsten zij in de aangenomen normale waarde opnemen, redelijkerwijs beslissen daarvoor één en hetzelfde winstniveau te gebruiken. Daarbij komt, dat zowel uit de rechtspraak van het Hof[5] als uit artikel 2, lid 3, sub b, ii, van de basisverordening in haar huidige versie, dat wil zeggen die van verordening (EEG) nr. 2423/88 van 11 juli 1988[6], die verordening nr. 2176/84 heeft vervangen, volgt, dat de kosten en de winsten voor een bepaalde exporteur ook kunnen worden berekend door ze te relateren aan de kosten en winsten van andere producenten of exporteurs op de binnenlandse markt van het land van oorsprong of van uitvoer. Welnu, ook in deze hypothese kunnen zich situaties voordoen als die waartegen Mita opkomt, in die zin dat de omstandigheid, dat de samenstelling van de normale waarde aan de hand van de kosten en winsten van andere exporteurs gunstiger uitvalt voor exporteurs met in de regel hoge kosten en winsten dan voor

5 — Zie bij voorbeeld het arrest van 5 oktober 1988 (gevoegde zaken 273/85 en 107/86, Silver Seiko, Jurispr. 1988, blz. 5927, r. o. 18), waaruit blijkt, dat de instellingen hun beoordelingsbevoegdheid niet overschreden, door bij de samenstelling van de normale waarde ten aanzien van een exporteur die niet op de binnenlandse markt verkocht, uit te gaan van de voor een andere exporteur geconstateerde winstmarge. In dat geval ging het om de kleinste winstmarge die zij hadden geconstateerd bij de ondernemingen die voldoende aantallen op de binnenlandse markt verkochten.

6 — PB 1988, L 209, blz. 1.

hen met lage kosten en winsten. Noch het Hof noch de gemeenschapswetgever heeft die berekeningswijze daarom echter onredelijk geacht.

13. Om helemaal volledig te zijn, wijs ik erop, dat interveniënte Gestetner in haar schriftelijke opmerkingen (punten 30 en volgende) betoogt dat, aangenomen dat de normale waarde voor de OEM-verkopen correct was berekend, een correctie overeenkomstig artikel 2, leden 9 en 10, van de basisverordening had moeten worden toegepast voor een „deugdelijke vergelijking" tussen de normale waarde en de uitvoerprijs. In voormeld arrest van 14 maart 1990 (Gestetner, r. o. 36-40) heeft het Hof dat argument evenwel reeds afgewezen.

2. *Onjuiste berekening van de uitvoerprijs van de aan onafhankelijke importeurs verkochte PPC's*

14. Het tweede middel van Mita bestaat uit twee onderdelen, waarvan het ene de exporten aan OEM's en het andere die aan onafhankelijke importeurs betreft. In beide gevallen is de rol van Mita Europe, een te Amsterdam gevestigde 100% dochteronderneming van Mita, het centrale punt in de discussie. In voormeld arrest van 14 maart 1990, Gestetner, merkte het Hof op, dat

„de door Mita geproduceerde PPC's worden verkocht door tussenkomst van Mita Europe, die de orders van de afnemers behandelt, de facturering verzorgt en de betalingen ontvangt"

en dat

„de door de kopers aan Mita Europe betaalde prijs (...) niet overeenkomt met de prijs die Mita Japan aan Mita Europe in rekening brengt" (r. o. 27).

15. Met betrekking tot de verkopen aan OEM-importeurs betoogt Mita in wezen, dat de Raad terecht de uitvoerprijs overeenkomstig artikel 2, lid 8, sub a, van de basisverordening heeft vastgesteld, maar dat hij ten onrechte een theoretische „commissie" van 5% heeft afgetrokken in verband met de rol van Mita Europe, daar dit artikel geen grondslag voor een dergelijke aftrek biedt. In het arrest Gestetner heeft het Hof evenwel reeds opgemerkt, dat de Raad de uitvoerprijs voor de verkopen aan Gestetner niet had vastgesteld op basis van artikel 2, lid 8, sub a, maar dat hij, wegens de betrokkenheid van Mita Europe bij de verkopen aan Gestetner, daarentegen had

„besloten, de uitvoerprijs samen te stellen op basis van de door Mita Europe aan Gestetner berekende prijs en daarbij de in verordening nr. 2176/84 voorziene correcties toe te passen, dat wil zeggen van die prijs een — op 5% geschatte — redelijke marge af te trekken voor algemene kosten en winst" (r. o. 28).

De Raad heeft hetzelfde gedaan voor alle exporten aan OEM's.

16. Wat de verkopen aan andere onafhankelijke importeurs dan OEM's aangaat, erkent Mita dat de Raad artikel 2, lid 8, sub b, van de basisverordening heeft toege-

past, doch betoogt, dat de door die importeurs aan Mita Europe betaalde prijzen normale marktprijzen waren en dat die prijzen als uitvoerprijs in de zin van artikel 2, lid 8, sub a, hadden moeten worden gebruikt, zonder aftrek dus van een bedrag van 11% voor kosten (6%) en winst (5%) in verband met de tussenkomst van Mita Europe. Mita's argumenten voor de toepasselijkheid van artikel 2, lid 8, sub a, zijn dezelfde als die waarop zij haar stelling baseerde, dat die bepaling van toepassing was op de exporten aan OEM's en dat de toegepaste aftrekken dus onrechtmatig waren.

17. Met betrekking tot de exporten aan OEM's stelde het Hof in het arrest Gestetner evenwel vast, dat de Raad terecht artikel 2, lid 8, sub b, van de basisverordening had toegepast, en dus dat het juist was om

„de uitvoerprijs samen te stellen op basis van de door de eerste onafhankelijke koper betaalde prijs, en om deze prijs te corrigeren voor de kosten en winst die met de rol van Mita Europe verband hielden" (r. o. 34).

Tevoren had het Hof de meeste van de door Mita eveneens in deze zaak aangevoerde argumenten afgewezen. Zo stelde het Hof met name vast, dat uit artikel 2, lid 8, sub b, van de basisverordening volgt, dat

„de uitvoerprijs moet worden samengesteld, wanneer de prijs die werkelijk is betaald of moet worden betaald voor het produkt dat met het oog op uitvoer naar de Gemeenschap is verkocht, *om een of andere reden* niet betrouwbaar is" (r. o. 30),

en dat zulks in casu het geval was, omdat

„noch de door Mita Europe aan Mita Japan betaalde prijs, noch de door Gestetner aan Mita Europe betaalde prijs betrouwbaar (was), gezien de tussen de fabrikant-exporteur (Mita Japan) en zijn dochteronderneming (Mita Europe) bestaande band en de verkoopactiviteiten van die dochteronderneming" (r. o. 31).

Hieraan deed volgens het Hof niet af, dat

„Mita Europe haar functies vervult *vóór* de invoer en, aangenomen dat Mita Europe de PPC's aan Gestetner doorverkoopt, deze verkoop eveneens *vóór* de invoer plaatsvindt" (r. o. 32),

en dat artikel 2, lid 8, sub b, in fine, enkel spreekt over de correcties voor alle kosten *tussen* de invoer en de wederverkoop. Het Hof verklaarde, dat het

„bij deze correcties evenwel gaat om de correcties die in de meest voorkomende gevallen van een associatie of een compensatieregeling tussen de exporteur en de importeur of een derde, inherent zijn aan de samenstelling van de uitvoerprijs"

en dat

„dit niet betekent, dat artikel 2, lid 8, sub b, in de weg staat aan toepassing van de nodige correcties, wanneer de uitvoerprijs om andere redenen moet worden samengesteld" (r. o. 33).

18. Uiteraard geldt 's Hofs redenering niet alleen voor de verkopen van Mita aan Gestetner, maar ook voor de andere verkopen op OEM-basis waarbij Mita op dezelfde wijze is betrokken. Evenmin bestaan er redenen om die redenering niet eveneens te volgen voor de verkopen van Mita aan andere onafhankelijke importeurs, waarbij Mita Europe is betrokken. Immers, in alle gevallen vervult Mita,

„hoewel zij het produkt niet officieel invoert, wel de voor een importerende dochteronderneming kenmerkende taken" (zie paragraaf 15, derde alinea, van de bestreden verordening),

zodat zij kosten draagt die het door de exporteur ontvangen bedrag daadwerkelijk verlagen en die dus van de door de eerste onafhankelijke koper betaalde prijs moeten worden afgetrokken, wanneer deze prijs als grondslag voor de samenstelling van de uitvoerprijs dient. Ik zou zelfs zeggen, dat in die gevallen deze redenering a fortiori geldt. Want Gestetner neemt weliswaar de produkten van Mita in Japan in ontvangst en zorgt zelf voor de uitvoer ervan uit Japan, maar dat is niet het geval bij de andere OEM-klanten, aan wie de produkten FOB Japan worden geleverd, en zeker niet bij de andere onafhankelijke importeurs: hier passeren de produkten zelfs fysiek Mita's douane-entrepot in Nederland.

19. Resten derhalve alleen nog de enkele argumenten die in de zaak Gestetner niet zijn aangevoerd, waarop ik thans kort zal ingaan. Om te beginnen hebben de instellingen met hun opvatting, dat Mita Europe, hoewel niet de officiële importeur van Mita-produkten, niettemin de voor een dergelijke importeur kenmerkende taken vervult, anders dan verzoekster stelt, de economische werkelijkheid zwaarder laten wegen dan een zuiver formele aanpak.

20. Voorts is het argument, dat als gevolg van de toepassing van artikel 2, lid 8, sub b, van de basisverordening op de exporten aan onafhankelijke importeurs, al dan niet OEM's, de instellingen tweemaal winst hebben afgetrokken, materieel ongegrond. Immers, voor de winst is slechts één correctie toegepast, en wel op de *door* de onafhankelijke importeurs aan Mita Europe betaalde prijs, en niet op de *aan* de onafhankelijke importeurs door hun klanten betaalde prijs. De uitvoerprijs omvat niet de winst die de onafhankelijke importeurs op de verkopen aan hun klanten op de communautaire markt behalen, omdat hij overeenstemt met de prijs die voor het met het oog op uitvoer naar de Gemeenschap verkochte produkt is of moet worden betaald, en niet met de op de markt van de Gemeenschap betaalde of te betalen prijs.

21. Ten slotte is de door Mita genoemde beschikking 2247/87/EGKS van de Commissie van 28 juli 1987 houdende instelling van een voorlopig anti-dumpingrecht op de invoer van bepaalde soorten plaatijzer en plaatstaal, van oorsprong uit Mexico[7], mijns

7 — PB 1987, L 207, blz. 21. Bij beschikking nr. 3499/87/EGKS van de Commissie van 19 november 1987 houdende instelling van een definitief anti-dumpingrecht, (PB 1987, L 330, blz. 42) heeft de Commissie bij gebreke van nieuwe bewijselementen de voorlopige conclusies, in het bijzonder betreffende de dumping en de schade, bevestigd.

inziens irrelevant. Weliswaar erkende de Commissie in die beschikking, dat

„ingeval een dochteronderneming van een *in hetzelfde land* gevestigde producent dezelfde taken vervult als die van een volledig geïntegreerd verkoopkantoor voor export, het normaal zou zijn deze als deel van dezelfde economische eenheid te beschouwen" (paragraaf 10).

In casu vervult de betrokken dochteronderneming, Mita Europe, echter niet dezelfde taken als een verkoopkantoor voor export, maar taken die kenmerkend zijn voor een importerende dochteronderneming. Voorts is het niet juist, dat de Commissie in die beschikking zou hebben erkend, dat in een dergelijk geval de uitvoerprijs op basis van artikel 2, lid 8, sub a, van de basisverordening moet worden bepaald, zelfs wanneer de dochteronderneming in een derde land is gevestigd. A fortiori mag daaruit niet worden afgeleid, dat deze bepaling ook moet worden toegepast, wanneer de betrokken dochteronderneming in de Gemeenschap is gevestigd. Uit de daaropvolgende paragrafen blijkt duidelijk, dat de Commissie zich daadwerkelijk heeft afgevraagd, of dat het geval moest zijn, niet alleen wanneer de dochteronderneming „in hetzelfde land" als de producent is gevestigd, maar ook wanneer zij in een derde land is gevestigd, dat wil zeggen, in een ander land dan dat waar de producent gevestigd is; de Commissie heeft ten aanzien van dat probleem echter geen stelling genomen. In de derde zin van paragraaf 10 merkt de Commissie op, dat

„de vraag, of de dochteronderneming in dit geval wel of niet als een volledig geïntegreerd verkoopkantoor voor export wordt behandeld, voor de hoogte van het toe te passen recht in ieder geval niet doorslaggevend is".

Dat is de reden waarom de Commissie de aan de betrokken dochteronderneming werkelijk betaalde of te betalen prijs als uitvoerprijs heeft genomen. Het lijkt mij veelzeggend, dat waar Mita in punt 39 van haar repliek deze paragraaf aanhaalt, zij deze passage heeft weggelaten.

22. Ten slotte komt Mita niet op tegen de hoogte van de correctie die is toegepast om rekening te houden met de rol die Mita Europe bij de verkopen aan onafhankelijke importeurs speelt; uit de stukken noch uit de behandeling voor het Hof blijkt, dat de correctie te groot was. Uit het voorgaande volgt dus, dat het tweede middel eveneens ongegrond is.

Conclusie

23. Mitsdien moet het beroep van Mita worden verworpen en dient Mita in de kosten te worden verwezen, daaronder begrepen die van de partijen die aan de zijde van de Raad hebben geïntervenieerd. Gestetner dient haar eigen kosten te dragen.