ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΤΟΥ ΓΕΝΙΚΟΥ ΕΙΣΑΓΓΕΛΕΑ JEAN MISCHO της 13ης Δεκεμβρίου 1990 *

Κύριε Πρόεδρε,
Κύριοι δικαστές,

1. Η υπόθεση C-172/87 θέτει λιγότερα προβλήματα — ως προς τον αριθμό και τον περίπλοκο χαρακτήρα τους — από τις άλλες επτά προσφυγές ακυρώσεως που άσκησαν οι Ιάπωνες εξαγωγείς φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί (στο εξής: PPC) κατά του κανονισμού (ΕΟΚ) 535/87 του Συμβουλίου, της 23ης Φεβρουαρίου 1987, για την επιβολή οριστικού δασμού αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές συσκευών φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί, καταγωγής Ιαπωνίας [1] (στο εξής: προσβαλλόμενος κανονισμός ή οριστικός κανονισμός). Αφενός, η προσφεύγουσα, Mita, προέβαλε δύο μόνο λόγους ακυρώσεως προς υποστήριξη της προσφυγής της, από τους οποίους ο ένας αφορά τον καθορισμό της κανονικής αξίας και ο άλλος τον καθορισμό της τιμής εξαγωγής. Αφετέρου, το Δικαστήριο είχε ήδη την ευκαιρία να λάβει θέση έναντι ομοίων λόγων ακυρώσεως, αν όχι ταυτοσήμων, με τις δύο αποφάσεις της 14ης Μαρτίου 1990, C-133/87 και C-150/87, Nashua κατά Επιτροπής και Συμβουλίου (Συλλογή 1990, σ. I-719) και C-156/87 Gestetner κατά Συμβουλίου και Επιτροπής (Συλλογή 1990, σ. I-781).

2. Η Mita, άλλωστε, είχε παρέμβει προς υποστήριξη των αιτημάτων της Gestetner στην υπόθεση C-156/87 και, στο μέρος των παρατηρήσεών της που αφορούσαν την ουσία, περιορίστηκε στο να παραπέμψει στα υπομνήματα που είχε καταθέσει ή θα κατέθετε στην υπό κρίση υπόθεση. Η Gestetner, με τη σειρά της, παρενέβη στην υπό κρίση υπόθεση προς υποστήριξη των αιτημάτων της Mita και, με τις παρατηρήσεις της, στηρίχθηκε σε μεγάλο βαθμό στα υπομνήματα που προσκόμισε στο πλαίσιο της υποθέσεως C-155/87, τα οποία θεώρησε ως αναπόσπαστο τμήμα των παρατηρήσεών της και απλώς προσέθεσε ορισμένες συμπληρωματικές παρατηρήσεις.

3. Το αμοιβαίο ενδιαφέρον προς παρέμβαση των δύο εταιριών απορρέει από το γεγονός ότι η μία, η Gestetner, αγοράζει στην Ιαπωνία από τη Mita φωτοαντιγραφικά μηχανήματα για να τα μεταπωλήσει, στη συνέχεια, εντός της Κοινότητας και σε ορισμένες τρίτες χώρες. Η Gestetner ανήκει, έτσι, στην κατηγορία των Original Equipment Manufacturers (στο εξής: OEM) [2] στα φωτοαντιγραφικά μηχανήματα των οποίων, ως προϊόντα Ιάπωνα εξαγωγέα, επιβάλλεται δασμός αντιντάμπινγκ όπως ορίζεται για το σύνολο των παραγομένων από τον εν λόγω εξαγωγέα μηχανημάτων. Στην περίπτωση της Mita, ο εν λόγω δασμός, ποσοστού 12,6 %, είναι ίσος προς το διαπιστωθέν γι' αυτή την εταιρία περιθώριο ντάμπινγκ. Όπως δέχθηκε το Δικαστήριο, με την 21η σκέψη της αποφάσεως Gestetner κατά Συμβουλίου και Επιτροπής, που προαναφέρθηκε, το εν λόγω περιθώριο ντάμπινγκ είναι στην προκειμένη περίπτωση σταθμισμένο περιθώριο που λαμβάνει υπόψη όχι μόνο τις πωλήσεις PPC που κυκλοφορούν στο εμπόριο με το εμπορικό σήμα της Mita, αλλά και όλα τα δίκτυα πωλήσεων της Mita, και ιδίως τις πωλήσεις της προς πελάτες OEM, στους οποίους συγκαταλέγεται η Gestetner. Οι ιδιαιτερότητες των πωλήσεων προς τις OEM είναι ακριβώς αυτές που βρίσκονται στο κέντρο του πρώτου και μέρους του δευτέρου λόγου ακυρώσεως που προβάλλει η Mita στην προκειμένη περίπτωση.

* Γλώσσα του πρωτοτύπου: η γαλλική.

1 — ΕΕ L 54, σ. 12.

2 — Τα θεσμικά όργανα, στις αποφάσεις τους, αποκαλούν τις εταιρίες όπως η Gestetner «Original Equipment Manufacturers» και θα ακολουθήσω αυτή την πρακτική, σημειώνοντας συγχρόνως ότι πρόκειται, στην πραγματικότητα, για εταιρίες που αγοράζουν μηχανήματα από τους πραγματικούς κατασκευαστές τους για να τα μεταπωλήσουν με το δικό τους εμπορικό σήμα.

1. *Επί του λόγου ακυρώσεως που αντλείται από την εσφαλμένη κατασκευή της κανονικής αξίας των πωλούμενων προς τις OEM PPC*

4. Με τον εν λόγω πρώτο λόγο ακυρώσεως, η προσφεύγουσα ισχυρίζεται στην ουσία ότι, για τον καθορισμό της κανονικής αξίας προς πραγματοποίηση συγκρίσεως με τις πωλήσεις της Mita προς τις OEM για εξαγωγή, τα θεσμικά όργανα έλαβαν εν μέρει μόνο υπόψη τη βασική διαφορά μεταξύ των πωλήσεων της Mita προς τις OEM για εξαγωγή και των πωλήσεων της Mita στην εγχώρια αγορά. Κατά τη Mita, τα θεσμικά όργανα ορθώς έλαβαν υπόψη το κατώτερο επίπεδο κερδών που οι κατασκευαστές πραγματοποιούν κατά τις πωλήσεις τους προς τις OEM, κακώς, όμως, παρέλειψαν να λάβουν επίσης υπόψη τα λιγότερα έξοδα που φέρουν στο πλαίσιο αυτών των πωλήσεων.

5. Όπως δέχθηκε το Δικαστήριο με την προαναφερθείσα απόφαση Nashua κατά Επιτροπής και Συμβουλίου, σκέψη 33:

« όπως προκύπτει από τη δικογραφία, τα κοινοτικά όργανα έλαβαν υπόψη τη διαφορά μεταξύ κόστους και κερδών που πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο των πωλήσεων προς τις OEM και των μεγεθών που αντιστοιχούν στις άλλες πωλήσεις ».

Το Δικαστήριο επεξήγησε ότι:

« Γι' αυτόν ακριβώς τον λόγο και λαμβάνοντας υπόψη την αδυναμία στην οποία βρέθηκαν για να υπολογίσουν τη διαφορά αυτή με ακρίβεια, στο πλαίσιο της κατασκευής της κανονικής αξίας των OEM, τα κοινοτικά όργανα καθόρισαν το περιθώριο κέρδους σε 5 % και όχι στο μέσο ποσοστό του το οποίο εκτιμάται σε 14,6 %, εφάρμοσαν δε το περιθώριο αυτό στις πωλήσεις που πραγματοποιήθηκαν με το σήμα των κατασκευαστών. »

Η προσαρμογή που μ' αυτόν τον τρόπο έγινε στο περιθώριο κέρδους θεωρείται, επομένως, ότι καλύπτει τις διαφορές όχι μόνο κερδών αλλά και κόστους.

6. Απομένει το ζήτημα αν το επίπεδο της προσαρμογής που εφάρμοσαν τα θεσμικά όργανα ήταν αρκετό για να ληφθεί υπόψη το σύνολο των εν λόγω διαφορών. Σχετικώς, πρέπει, καταρχάς, να σημειωθεί ότι το Δικαστήριο, με την απόφασή του της 5ης Οκτωβρίου 1988, 260/85 και 106/86, Tokyo Electric κατά Συμβουλίου (Συλλογή 1988, σ. 5855, σκέψη 33), έκρινε ότι

« το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο β, σημείο ii (του βασικού κανονισμού[3]), κατά το οποίο στην κατασκευασμένη κανονική αξία πρέπει να περιλαμβάνεται και ένα "εύλογο ποσόν" για τα έξοδα ΠΔΓ, (δηλαδή τα "έξοδα πωλήσεως, τα διοικητικά και άλλα γενικά έξοδα") παρέχει στα κοινοτικά όργανα διακριτική εξουσία ως προς τον υπολογισμό του ποσού αυτού ».

Αυτό ισχύει και για την εκτίμηση του ποσού του « λογικού περιθωρίου κέρδους » για το οποίο γίνεται λόγος στην ίδια διάταξη. Για να είναι βάσιμος ο προβληθείς από τη Mita λόγος ακυρώσεως, πρέπει, επομένως, αυτή να αποδείξει ότι η άσκηση της εν λόγω διακριτικής εξουσίας του Συμβουλίου πάσχει από πρόδηλη πλάνη ή καταχρηστική άσκηση εξουσίας ή ότι το Συμβούλιο προφανώς υπερέβη τα όρια της διακριτικής του εξουσίας.

3 — Κανονισμός (ΕΟΚ) 2176/84 του Συμβουλίου, της 23ης Ιουλίου 1984, για την άμυνα κατά των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ ή επιδοτήσεων εκ μέρους χωρών μη μελών της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας (ΕΕ L 201, σ. 1).

7. Όμως, διαπιστώνεται ότι, παρόλον ότι κατά τη διάρκεια της έρευνας (βλ. το Παράρτημα III της προσφυγής), η Mita είχε προσκομίσει πράγματι σύνολο αριθμών που, κατ' αυτήν, αποδείκνυαν ότι

« τα σχετικά με την πώληση προϊόντων OEM έξοδα είναι σαφώς κατώτερα από τα σχετικά με την πώληση προϊόντων με το εμπορικό σήμα της Mita στην εγχώρια αγορά έξοδα » (βλ. το σημείο 40 της προσφυγής),

οι εν λόγω αριθμοί, όπως επισήμανε το Συμβούλιο, εκτός του ότι

« βασίζονταν στη δική της (της Mita) αυθαίρετη κατανομή των στοιχείων του κόστους παραγωγής μεταξύ των πωλήσεων OEM και των πωλήσεων με το δικό της εμπορικό σήμα » (βλ. το σημείο 10 του υπομνήματος αντικρούσεως),

αφορούσαν αποκλειστικά τις πωλήσεις εντός της κοινοτικής αγοράς και όχι εντός της ιαπωνικής αγοράς. Είναι αληθές ότι η Mita δεν μπορούσε να προσκομίσει στοιχεία σχετικά με πωλήσεις PPC των OEM εντός της ιαπωνικής αγοράς, δεδομένου ότι καμιά πώληση τέτοιας φύσεως δεν είχε πραγματοποιηθεί εντός της εν λόγω αγοράς. Είναι, επίσης, εξίσου αληθές ότι η κανονική αξία για τις πωλήσεις OEM κατασκευάστηκε ακριβώς γι' αυτόν τον λόγο και ότι, γενικά, το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο β, του κανονισμού 2176/84 εφαρμόζεται ακριβώς

« όταν καμία πώληση του ομοειδούς προϊόντος δεν έχει πραγματοποιηθεί επί συνήθων εμπορικών πράξεων στην εσωτερική αγορά της χώρας εξαγωγής ή καταγωγής ».

Η εν λόγω διαπίστωση δεν μπορεί, ωστόσο, να υποχρεώσει τα θεσμικά όργανα, όταν κατασκευάζουν την κανονική αξία κατ' εφαρμογή του στοιχείου β, σημείο ιι, της εν λόγω διατάξεως, να χρησιμοποιούν στοιχεία αγοράς εκτός από την « εσωτερική αγορά της χώρας εξαγωγής ή καταγωγής ». Όπως προκύπτει, πράγματι, από την ίδια τη διατύπωση του στοιχείου β, σημείο ii, της προαναφερθείσας διατάξεως,

« το κόστος παραγωγής υπολογίζεται με βάση το συνολικό κόστος κατά τις συνήθεις εμπορικές πράξεις, τόσο πάγιο όσο και μεταβλητό *στη χώρα καταγωγής*, των υλικών και της κατασκευής (...) ».

Εξάλλου, το Δικαστήριο, με τις αποφάσεις της 5ης Οκτωβρίου 1988 σχετικές με τις ηλεκτρονικές γραφομηχανές και, ιδίως, με την απόφαση 250/85, Brother κατά Συμβουλίου (Συλλογή 1988, σ. 5683, σκέψη 18), υπενθύμισε ότι

« σύμφωνα με το πνεύμα του κανονισμού 2176/84, η κατασκευή της κανονικής αξίας αποσκοπεί στον υπολογισμό της τιμής πωλήσεως του προϊόντος όπως αυτή θα είχε διαμορφωθεί αν το προϊόν επωλείτο εντός της χώρας εξαγωγής ή καταγωγής του »,

και κατέληξε στο συμπέρασμα ότι,

« κατά συνέπεια, τα έξοδα που πρέπει να λαμβάνονται υπόψη είναι ακριβώς εκείνα που αφορούν τις πωλήσεις στην εσωτερική αγορά ».

Το Δικαστήριο προσέθεσε με τη σκέψη 19 ότι:

« Πρέπει ακόμα να τονιστεί ότι, αν για τα μοντέλα που πωλούνται σε επαρκείς ποσότητες στην εσωτερική αγορά μπόρεσε να καθοριστεί μία πραγματική τιμή, ενώ για τα μοντέλα που αποτελούν αποκλειστικά αντικείμενο εξαγωγής χρειάστηκε να κατασκευαστεί η κανονική αξία, το να μη λαμβάνονται υπόψη, όσον αφορά τα τελευταία αυτά μοντέλα, τα ίδια έξοδα που περιλαμβάνονται στην πραγματική τιμή των πωλουμένων στην εσωτερική αγορά μοντέλων θα οδηγούσε σε διαφορετική μεταχείριση, χωρίς κανένα λόγο, των κατασκευαστών-εξαγωγέων ΗΓ (ηλεκτρονικών γραφομηχανών), αναλόγως του αν πωλούν και στη χώρα τους ή μόνο στην αλλοδαπή. »

Ακόμα και αν η κατάσταση στην οποία αφορούσε η πιο πάνω απόφαση δεν είναι η ίδια με αυτήν της προκειμένης περιπτώσεως, όπου δεν πραγματοποιήθηκε καμία πώληση PPC προς OEM στην εσωτερική αγορά (βλ., ιδίως, τις αιτιολογικές σκέψεις 8 και 11 του προσβαλλομένου κανονισμού), η εν λόγω παρατήρηση του δικαστηρίου είναι, ωστόσο, ικανή να τονίσει ότι πρέπει να λαμβάνονται υπόψη, για την κατασκευή της κανονικής αξίας ορισμένου μοντέλου, έξοδα που αφορούν την εσωτερική αγορά, ακόμα και αν το εν λόγω μοντέλο δεν πωλείται σ' αυτήν, πωλείται, όμως, για εξαγωγή.

8. Η αναφορά της Mita σε πρόσφατη απόφαση του Court of International Trade των Ηνωμένων Πολιτειών, κατά την οποία είναι παράλογο μία αρχή να απαιτεί την προσκόμιση πληροφοριών για τις οποίες είναι εν γνώσει ότι δεν υφίστανται, δεν είναι ικανή ούτε αυτή να διαδραματίσει κάποιο ρόλο στην υπό κρίση υπόθεση. Αφενός, πράγματι, κατά πάγια νομολογία του Δικαστηρίου

« η στάση ενός — σημαντικού έστω — από τους εμπορικούς της εταίρους δεν αρκεί για να υποχρεώσει την Κοινότητα να ενεργήσει κατά τον ίδιο τρόπο (...) ούτε μπορεί (...) να υπαγορεύσει την ερμηνεία της κοινοτικής νομοθετικής ρυθμίσεως » [4].

Αφετέρου, τα θεσμικά όργανα δεν απαίτησαν από τη Mita να προσκομίσει πληροφορίες που δεν υπήρχαν, αλλά απλώς αρνήθηκαν να λάβουν υπόψη πληροφορίες που δεν έκριναν λυσιτελείς.

9. Είμαι της γνώμης ότι, κανένα αντίθετο επιχείρημα δεν μπορεί να αντληθεί από το γεγονός ότι το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο β, σημείο ιι, in fine, ομιλεί για « διαθέσιμες πληροφορίες », διότι αυτό το τελικό μέρος αφορά αποκλειστικά το στοιχείο που πρέπει να προστεθεί στο κόστος ως έξοδα. Στο πλαίσιο του κέρδους μπορεί άλλωστε να εγερθεί το ερώτημα αν η έλλειψη οποιασδήποτε πωλήσεως OEM στην ιαπωνική αγορά δεν αποτελεί ακριβώς ένδειξη για το ότι οι παραγωγοί δεν ενδιαφέρονται να πραγματοποιήσουν σ' αυτή την αγορά πωλήσεις σε OEM και να θυσιάσουν, έτσι, μέρος των κερδών που μπορούν να πραγματοποιήσουν πωλώντας με το δικό τους εμπορικό σήμα. Στην αγορά της Κοινότητας, αντιθέτως, μπορεί να παρουσιάζει γι' αυτούς ενδιαφέρον η παραίτηση από μέρος των κερδών τους για να αποκτήσουν πρόσβαση στο προϋφιστάμενο δίκτυο πωλήσεων των OEM. Δεν αποκλείεται, επομένως, αν είχαν, ωστόσο, πραγματοποιηθεί πωλήσεις OEM στην εσωτερική ιαπωνική αγορά, οι εν λόγω πωλήσεις να είχαν πραγματοποιηθεί με κέρδος παραπλήσιο με αυτό που πραγματοποιεί η Mita στις πωλήσεις με το δικό της εμπορικό σήμα.

10. Λαμβανομένων υπόψη των ανωτέρω παρατηρήσεων στο σύνολό τους, δεν συνάγεται, επομένως, το συμπέρασμα ότι η Mita απέδειξε ότι το Συμβούλιο, προσθέτοντας περιθώριο 5 % στο κόστος παραγωγής (συμπεριλαμβανομένων των εξόδων ΠΔΓ) της Mita,

4 — Βλ. τις αποφάσεις της 14ης Μαρτίου 1990, Nashua κατά Επιτροπής και Συμβουλίου, που προαναφέρθηκε, σκέψη 30, και της 5ης Οκτωβρίου 1988, 277/85 και 300/85, Canon κατά Συμβουλίου (Συλλογή 1988, σ. 5731, σκέψη 15).

περιέλαβε στην κατασκευασμένη κανονική αξία για τις (υποθετικές) πωλήσεις προς τις OEM ποσό για τα έξοδα ΠΔΓ και το κέρδος που δεν θα ήταν «λογικό» κατά την έννοια του άρθρου 2, παράγραφος 3, στοιχείο β, σημείο ii, του βασικού κανονισμού.

11. Υπ' αυτές τις συνθήκες, θεωρώ ότι παρέλκει η εξέταση της ορθότητας του ισχυρισμού του Συμβουλίου, που περιέχεται στο σημείο 9 του υπομνήματος αντικρούσεως και στηρίζεται σε αναφορά στην αγορά των εκτυπωτών μήτρας, κατά την οποία,

«στην Ιαπωνία, το πραγματικό περιθώριο κέρδους για τις πωλήσεις στις OEM τείνει, κατά γενικό κανόνα, στο να είναι ανώτερο του 5 %».

Εξάλλου, δεν μου φαίνεται ότι η Mita έχει κανένα λόγο να δυσαρεστείται, διότι, ακόμα και αν ο εν λόγω ισχυρισμός αποδεικνυόταν ορθός, και αν, επομένως, η προσαρμογή στην οποία προέβησαν τα θεσμικά όργανα δεν έπρεπε να καλύψει παρά τις μόνες διαφορές κόστους, αυτό δεν θα αποδυνάμωνε τη θέση της. Πράγματι, οι μόνες διαφορές κόστους που αναφέρει η Mita, στα σημεία 47 και 49 του απορρήτου μέρους του υπομνήματος ανταπαντήσεώς της, είναι κατά πολύ ανώτερες από την πραγματοποιηθείσα προσαρμογή, έτσι ώστε, αν υποτεθεί ότι έπρεπε να ληφθούν υπόψη, θα ήσαν εντελώς επαρκείς για να καταδείξουν ότι το επίπεδο της αμφισβητουμένης προσαρμογής είναι ανεπαρκές.

12. Όπως, επίσης, προκύπτει από τα ανωτέρω, η αιτίαση κατά την οποία η μέθοδος που χρησιμοποίησε το Συμβούλιο για την κατασκευή της κανονικής αξίας των πωληθέντων προς τις OEM PPC συνεπάγεται διακρίσεις δεν δικαιολογείται. Πράγματι, η εν λόγω αιτίαση, καθόσον βασίζεται στη σκέψη ότι η πράγματι παραχωρηθείσα προσαρμογή δεν είναι η ίδια για όλους τους εξαγωγείς, αλλά ισοδυναμεί με τη διαφορά μεταξύ του πραγματικού περιθωρίου κέρδους που πραγματοποίησε ο εισαγωγέας για τον οποίο πρόκειται από τις εγχώριες πωλήσεις με το δικό του εμπορικό σήμα και του περιθωρίου κέρδους, κατ' αποκοπήν και ομοιόμορφου, του 5 % που χρησιμοποιήθηκε για την κατασκευή όλων των εγχωρίων πωλήσεων στους αγοραστές OEM, δεν λαμβάνει υπόψη, αφενός, ότι η προσαρμογή θεωρείται επίσης ότι πρέπει να καλύψει τις διαφορές κόστους και ότι είναι εντελώς δυνατό, αν όχι πιθανό, ότι οι εξαγωγείς, που πραγματοποιούν υψηλά κέρδη, υφίστανται μικρότερα έξοδα και, αφετέρου, ότι τα θεσμικά όργανα, κατά την άσκηση της διακριτικής εξουσίας που διαθέτουν για να εκτιμήσουν, ελλείψει οποιουδήποτε πραγματικού στοιχείου, τα έξοδα και τα κέρδη που πρέπει να ενσωματωθούν στην κατασκευασμένη κανονική αξία, μπορούσαν ευλόγως να χρησιμοποιήσουν γι' αυτό τον σκοπό ένα και μόνο επίπεδο κέρδους. Προσθέτω ότι, όπως προκύπτει τόσο από τη νομολογία του Δικαστηρίου[5] όσο και από το άρθρο 2, παράγραφος 2, στοιχείο β, σημείο ii, του βασικού κανονισμού, στη σημερινή του διατύπωση, δηλαδή τη διατύπωση του κανονισμού (ΕΟΚ) 2423/88, της 11ης Ιουλίου 1988[6], ο οποίος αντικατέστησε τον κανονισμό 2176/84, ο υπολογισμός των εξόδων και κερδών για ένα συγκεκριμένο παραγωγό ή εξαγωγέα μπορεί επίσης να πραγματοποιείται με αναφορά στα έξοδα στα οποία υποβλήθηκαν και τα κέρδη που πραγματοποίησαν άλλοι παραγωγοί ή εξαγωγείς στην εσωτερική αγορά της χώρας καταγωγής ή εξαγωγής. Και σ' αυτή την περίπτωση επίσης μπορούν να εμφανισθούν καταστάσεις όπως η επικρινόμενη από τη Mita, κατά την έννοια ότι οι εξαγωγείς των οποίων τα έξοδα και κέρδη είναι συνήθως πολύ σημαντικά επωφελούνται, περισσότερο από αυτούς των οποίων τα έξοδα και κέρδη είναι χαμηλότερα, λαμβάνοντας υπόψη, για την κατασκευή της κανονικής τους

5 — Βλ., π. χ., την απόφαση της 5ης Οκτωβρίου 1988, 273/85 και 107/86, Silver Seiko κατά Συμβουλίου (Συλλογή 1988, σ. 5927, σκέψη 18), απ' όπου προκύπτει ότι τα κοινοτικά όργανα δεν υπερέβησαν τη διακριτική τους εξουσία χρησιμοποιώντας, για την κατασκευή της κανονικής αξίας εξαγωγέα που δεν πωλούσε στην εσωτερική αγορά, το διαπιστωθέν για άλλο εξαγωγέα περιθώριο κέρδους. Στην συγκεκριμένη περίπτωση, επρόκειτο για το μικρότερο περιθώριο κέρδους που είχε διαπιστωθεί μεταξύ των περιθωρίων κέρδους των επιχειρήσεων που πωλούσαν σε επαρκείς ποσότητες στην εσωτερική αγορά.

6 — ΕΕ L 209, σ. 1.

αξίας, τα έξοδα και κέρδη άλλων εξαγωγέων. Αυτό, ωστόσο, δεν εμπόδισε το Δικαστήριο ούτε τον κοινοτικό νομοθέτη να θεωρήσουν μια τέτοια μέθοδο υπολογισμού ως πραγματοποιούμενη επί λογικής βάσεως.

13. Τέλος, για να είμαι πλήρης, σημειώνω ότι η παρεμβαίνουσα Gestetner, με τις γραπτές της παρατηρήσεις (σημεία 30 επ.), ισχυρίζεται ότι, αν υποτεθεί ότι η κανονική αξία για τις πωλήσεις OEM ορθώς καθορίστηκε, έπρεπε να έχει πραγματοποιηθεί προσαρμογή βάσει του άρθρου 2, παράγραφοι 9 και 10, του βασικού κανονισμού, για να εξασφαλιστεί «δίκαιη σύγκριση» μεταξύ της κανονικής αξίας και της τιμής εξαγωγής. Όμως, το ίδιο επιχείρημα έχει ήδη απορριφθεί με την απόφαση της 14ης Μαρτίου 1990, Gestetner κατά Συμβουλίου και Επιτροπής, που προαναφέρθηκε, σκέψεις 36 έως 40.

2. *Επί του λόγου ακυρώσεως που αντλείται από τον εσφαλμένο καθορισμό της τιμής εξαγωγής των πωλουμένων προς ανεξάρτητους εισαγωγείς PPC*

14. Ο δεύτερος αυτός λόγος ακυρώσεως της Mita αποτελείται από δύο σκέλη, από τα οποία το ένα αφορά τις πωλήσεις της για εξαγωγή προς τις OEM και το άλλο σκέλος αφορά τις πωλήσεις της προς άλλους ανεξάρτητους εισαγωγείς. Και στις δύο περιπτώσεις, η αμφισβήτηση επικεντρώνεται στον ρόλο της Mita Europe, θυγατρικής εταιρίας κατά 100 % της Mita με έδρα το Άμστερνταμ. Το Δικαστήριο παρατήρησε, με την απόφαση της 14ης Μαρτίου 1990, Gestetner κατά Συμβουλίου και Επιτροπής που προαναφέρθηκε, ότι:

«τα PPC που κατασκευάζει η Mita πωλούνται μέσω της Mita Ευρώπης, η οποία διεκπεραιώνει τις παραγγελίες των ενδιαφερομένων πελατών, τους αποστέλλει τα τιμολόγια και δέχεται τις αντίστοιχες καταβολές»

και ότι

«η τιμή που κατέβαλαν οι αγοραστές της Mita Ευρώπης δεν συμπίπτει με την τιμή που χρεώθηκε από τη Mita Ιαπωνίας στη Mita Ευρώπης» (σκέψη 27).

15. Όσον αφορά τις πωλήσεις σε εισαγωγείς OEM, η Mita υποστηρίζει στην ουσία ότι το Συμβούλιο ορθώς καθόρισε την τιμή εξαγωγής σύμφωνα με το άρθρο 2, παράγραφος 8, στοιχείο α, του βασικού κανονισμού, κακώς, όμως, αφαίρεσε από αυτήν θεωρητική «προμήθεια αντιπροσώπου» 5 % για να λάβει υπόψη τον ρόλο της Mita Ευρώπης, δεδομένου ότι η εν λόγω διάταξη δεν παρέχει καμιά νομική βάση τέτοιας αφαιρέσεως. Όμως, το Δικαστήριο, με την απόφαση Gestetner κατά Συμβουλίου και Επιτροπής, που προαναφέρθηκε, παρατήρησε ήδη ότι το Συμβούλιο δεν καθόρισε την τιμή εξαγωγής για τις πωλήσεις προς την Gestetner, βάσει του άρθρου 2, παράγραφος 8, στοιχείο α, αλλά ότι, λόγω της παρεμβάσεως της Mita Ευρώπης στις πωλήσεις προς την Gestetner,

«αποφάσισε να κατασκευάσει την τιμή εξαγωγής βάσει της τιμής που χρέωσε η Mita Ευρώπης στη Gestetner, προβαίνοντας στις προσαρμογές που προβλέπει ο κανονισμός 2176/84, αφαιρώντας δηλαδή από την τιμή αυτή ένα εύλογο περιθώριο για τα γενικά έξοδα και τα κέρδη, που εκτιμήθηκε σε 5 %» (σκέψη 28).

Πράγματι, το Συμβούλιο ενήργησε κατά τον ίδιο τρόπο για όλες τις πωλήσεις για εξαγωγή προς τις OEM.

16. Όσον αφορά τις πωλήσεις προς ανεξάρτητους εισαγωγείς εκτός των OEM, η Mita ομολογεί ότι το Συμβούλιο εφήρμοσε το άρθρο 2, παράγραφος 8, στοιχείο β, του βασικού κανο-

νισμού, υποστηρίζει όμως, ότι οι πληρωθείσες από τους εν λόγω εισαγωγείς στη Mita Ευρώπης τιμές είναι οι κανονικές τιμές της αγοράς και ότι έπρεπε να χρησιμεύσουν ως τιμή εξαγωγής βάσει του άρθρου 2, παράγραφος 8, στοιχείο α, χωρίς, επομένως, να αφαιρείται από αυτές προσαρμογή 11 % που αντιπροσωπεύει τα έξοδα (6 %) και τα κέρδη (5 %), που οφείλονται στον ρόλο της Mita Ευρώπης. Τα επικαλούμενα από τη Mita επιχειρήματα προς υποστήριξη της απόψεώς της, κατά την οποία έχει εφαρμογή το άρθρο 2, παράγραφος 8, στοιχείο α, είναι τα ίδια επιχειρήματα επί των οποίων είχε στηρίξει την πεποίθησή της ως προς την εφαρμογή του άρθρου 2, παράγραφος 8, στοιχείο α, επί των πωλήσεων για εξαγωγή προς τις OEM και, επομένως, ως προς τον μη νόμιμο χαρακτήρα των γενομένων αφαιρέσεων.

17. Όμως, όσον αφορά τις πωλήσεις για εξαγωγή προς τις OEM, το Δικαστήριο διαπίστωσε, με την απόφαση Gestetner κατά Συμβουλίου και Επιτροπής, που προαναφέρθηκε, ότι το Συμβούλιο ορθώς εφήρμοσε το άρθρο 2, παράγραφος 8, στοιχείο β, του βασικού κανονισμού και επομένως έκρινε ότι πρέπει να γίνει δεκτό ότι

« η τιμή εξαγωγής έπρεπε να κατασκευαστεί βάσει της τιμής που κατέβαλε ο πρώτος ανεξάρτητος αγοραστής προσαρμόζοντας την τιμή αυτή σε σχέση με τα έξοδα και τα κέρδη που οφείλονται στον ρόλο της Mita Ευρώπης » (σκέψη 34).

Το Δικαστήριο είχε προηγουμένως απορρίψει τα κυριότερα επίσης επιχειρήματα που είχαν προβληθεί εν προκειμένω από τη Mita. Έτσι, το Δικαστήριο διαπίστωσε ιδίως ότι, όπως προκύπτει από το άρθρο 2, παράγραφος 8, στοιχείο β, του βασικού κανονισμού:

« η τιμή εξαγωγής πρέπει να κατασκευαστεί όταν, για οποιονδήποτε λόγο, η πράγματι πληρωθείσα ή πληρωτέα τιμή για το πωλούμενο προς εξαγωγή στην Κοινότητα προϊόν δεν μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως τιμή αναφοράς » (σκέψη 30).

Και αυτό συνέβαινε στην προκειμένη περίπτωση, όπου

« ούτε η τιμή που κατέβαλε η Mita Ευρώπης στη Mita Ιαπωνίας ούτε η τιμή που κατέβαλε η Gestetner στη Mita Ευρώπης μπορούσαν να χρησιμοποιηθούν ως τιμές αναφοράς, λαμβανομένων υπόψη αντιστοίχως του δεσμού που υφίσταται μεταξύ του παραγωγού-εξαγωγέα (Mita Ιαπωνίας) και της θυγατρικής του εταιρίας (Mita Ευρώπης) και της δραστηριότητας που ανέπτυξε η τελευταία για τις πωλήσεις » (σκέψη 31).

Το Δικαστήριο προσέθεσε ότι αυτό είναι αληθές ενώ,

« αφενός η δραστηριότητα της Mita Ευρώπης προηγείται της εισαγωγής και, αφετέρου, αν γίνει δεκτό ότι η Mita Ευρώπης μεταπωλεί τα PPC στην Gestetner, η μεταπώληση αυτή λαμβάνει χώρα πριν από την εισαγωγή » (σκέψη 32),

παρόλον ότι το άρθρο 2, παράγραφος 8, στοιχείο β, αναφέρει, στο τελευταίο του τμήμα, μόνο τις προσαρμογές που είναι αναγκαίες για να ληφθούν υπόψη τα έξοδα που έχουν ανακύψει μεταξύ εισαγωγής και μεταπωλήσεων. Το Δικαστήριο, πράγματι, παρατήρησε ότι

« οι αναφερόμενες προσαρμογές είναι αυτές που συνδέονται στενά με την κατασκευή της τιμής εξαγωγής στις περισσότερο συχνές περιπτώσεις του συνδέσμου ή του συμψηφιστικού διακανονισμού μεταξύ του εξαγωγέα και του εισαγωγέα ή ενός τρίτου »

και ότι

« το άρθρο 2, παράγραφος 8, στοιχείο β, δεν αποκλείει τις απαιτούμενες προσαρμογές όταν, για άλλους λόγους πρέπει να κατασκευαστεί η τιμή εξαγωγής » (σκέψη 33).

18. Η συλλογιστική του Δικαστηρίου δεν έχει φυσικά εφαρμογή μόνο στις πωλήσεις της Mita προς την Gestetner, αλλά και στις άλλες πωλήσεις βάσει OEM στις οποίες η Mita Ευρώπης παρενέβη με τον ίδιο τρόπο. Ούτε υπάρχει λόγος να μη εφαρμοσθεί και στις πωλήσεις της Mita προς άλλους ανεξάρτητους εισαγωγείς, στις οποίες παρενέβη η Mita Ευρώπης. Σε όλες αυτές τις εμφανείς περιπτώσεις, πράγματι, η Mita Ευρώπης,

« παρά το γεγονός ότι δεν είναι τυπικά επίσημος εισαγωγέας αναλαμβάνει εντούτοις τα τυπικά καθήκοντα εισαγωγικής θυγατρικής εταιρίας » (βλ. τη δέκατη πέμπτη αιτιολογική σκέψη, τρίτο εδάφιο, του προσβαλλομένου κανονισμού)

και φέρει, έτσι, έξοδα που μειώνουν το ποσό που πράγματι εισπράττει ο εξαγωγέας και, κατά συνέπεια, πρέπει να αφαιρεθούν από την πληρωθείσα από τον πρώτο ανεξάρτητο αγοραστή τιμή, όταν ο τελευταίος χρησιμοποιείται ως βάση για την κατασκευή της τιμής εξαγωγής. Θα έλεγα μάλιστα ότι η συλλογιστική έχει εφαρμογή a fortiori σ' αυτές τις περιπτώσεις, διότι, καίτοι η Gestetner παραλαμβάνει προϊόντα της Mita στην ίδια την Ιαπωνία και λαμβάνει τα δικά της μέτρα για την εξαγωγή τους από την Ιαπωνία, αυτό δεν συμβαίνει ούτε με τους άλλους πελάτες OEM στους οποίους τα προϊόντα παραδίδονται με βάση fob Ιαπωνία ούτε, κυρίως, με τους άλλους ανεξάρτητους εισαγωγείς, των οποίων μάλιστα τα προϊόντα διέρχονται από την τελωνειακή αποθήκη που η Mita Ευρώπης κατέχει στις Κάτω Χώρες.

19. Δεν απομένει, επομένως, πλέον παρά να λάβω με συντομία θέση έναντι ορισμένων επιχειρημάτων που δεν προβλήθηκαν στην υπόθεση Gestetner. Πρώτον, τα θεσμικά όργανα, βασιζόμενα στο γεγονός ότι η Mita Ευρώπης, παρόλον ότι δεν είναι τυπικά επίσημος εισαγωγέας των προϊόντων Mita, αναλαμβάνει, εντούτοις, τα καθήκοντα τέτοιου εισαγωγέα, έλαβαν υπόψη τους, αντιθέτως προς ό,τι ισχυρίζεται η προσφεύγουσα, την οικονομική πραγματικότητα προτιμώντας την από την καθαρώς τυπική προσέγγιση.

20. Ως προς το επιχείρημα, ότι τα θεσμικά όργανα, εφαρμόζοντας μ' αυτόν τον τρόπο το άρθρο 2, παράγραφος 8, στοιχείο β, του βασικού κανονισμού στις πωλήσεις προς ανεξάρτητους εισαγωγείς για εξαγωγή, είτε επρόκειτο για OEM είτε όχι, προέβησαν σε διπλή αφαίρεση κέρδους, αυτό στερείται οποιασδήποτε πραγματικής βάσεως. Πράγματι, έγινε μία μόνο προσαρμογή λόγω κέρδους και μόνο στην πληρωθείσα από τους ανεξάρτητους εισαγωγείς στη Mita Ευρώπης τιμή και όχι στην πληρωθείσα στους ανεξάρτητους εισαγωγείς από τους πελάτες των τελευταίων τιμή. Το ότι η τιμή εξαγωγής δεν περιλαμβάνει το πραγματοποιηθέν από τους ανεξάρτητους εισαγωγείς κέρδος από τις πωλήσεις τους προς τους πελάτες τους εντός της κοινοτικής αγοράς είναι η απλή συνέπεια του ότι η τιμή εξαγωγής αντιστοιχεί στην πληρωθείσα ή πληρωτέα τιμή για το πωλούμενο για εξαγωγή προς την Κοινότητα προϊόν και όχι στην πληρωθείσα ή πληρωτέα εντός της κοινοτικής αγοράς τιμής.

21. Τέλος, η αναφορά της Mita στην απόφαση 2247/87/ΕΚΑΧτης Επιτροπής, της 28ης Ιουλίου 1987, για την επιβολή προσωρινού δασμού αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές ορισμένων φύλλων (λαμαρινών) από σίδηρο ή χάλυβα, καταγωγής Μεξικού[7], μου φαίνεται

7 — ΕΕ L 207, σ. 21. Η Επιτροπή, με την απόφασή της 3499/87/ΕΚΑΧ,της 19ης Νοεμβρίου 1987, για την επιβολή οριστικού δασμού αντιντάμπινγκ (ΕΕ L 330, σ. 42), επιβεβαίωσε, ελλείψει οιουδήποτε νέου αποδεικτικού στοιχείου, τα προσωρινά της συμπεράσματα σχετικά ιδίως με το ντάμπινγκ και τη ζημία.

αλυσιτελής. Είναι αληθές ότι η Επιτροπή αναγνωρίζει σ' αυτή την απόφαση ότι,

« όταν μία θυγατρική εταιρία παραγωγού εγκατεστημένου *στην ίδια χώρα* εκτελεί καθήκοντα υπηρεσίας πωλήσεων προς εξαγωγή, πλήρως ενταγμένη στην εσωτερική οργάνωση του παραγωγού, είναι φυσικό να θεωρείται ως τμήμα της ίδιας οικονομικής οντότητας » (βλ. τη δέκατη αιτιολογική σκέψη).

Στην προκειμένη περίπτωση, ωστόσο, η εν λόγω θυγατρική εταιρία η Mita Ευρώπης, δεν εκτελεί καθήκοντα ίδια με τα καθήκοντα υπηρεσίας πωλήσεων για εξαγωγή, αλλά τυπικά καθήκοντα θυγατρικής εισαγωγικής εταιρίας. Εξάλλου, δεν είναι ορθό να υποστηρίζεται ότι η Επιτροπή αναγνώρισε μ' αυτή την απόφαση ότι σε τέτοια περίπτωση η τιμή εξαγωγής έπρεπε να καθορίζεται βάσει του άρθρου 2, παράγραφος 8, στοιχείο α, του βασικού κανονισμού, ακόμα και αν η θυγατρική εταιρία είναι εγκατεστημένη σε τρίτη χώρα, ούτε, a fortiori, να συναχθεί από αυτό το συμπέρασμα ότι αυτό έπρεπε, επίσης, να συμβαίνει όταν η θυγατρική εταιρία είναι εγκατεστημένη εντός της Κοινότητας. Όπως σαφώς προκύπτει από τις επόμενες αιτιολογικές σκέψεις της Επιτροπής, η τελευταία διερωτήθηκε πράγματι αν αυτό θα έπρεπε να συμβαίνει όχι μόνον όταν η θυγατρική εταιρία είναι εγκατεστημένη « στην ίδια χώρα » όπου είναι εγκατεστημένος ο παραγωγός, αλλά και όταν είναι εγκατεστημένη σε τρίτη χώρα, δηλαδή σε χώρα άλλη από αυτήν όπου είναι εγκατεστημένος ο παραγωγός, χωρίς όμως να λάβει θέση επ' αυτού του ζητήματος. Στην τρίτη φράση της δέκατης αιτιολογικής σκέψης, η Επιτροπή, πράγματι, παρατηρεί ότι

« το αν, σ' αυτήν την περίπτωση, η θυγατρική εταιρία θεωρείται ή δεν θεωρείται ως υπηρεσία πωλήσεων για εξαγωγή πλήρως ενταγμένη στην εσωτερική οργάνωση του παραγωγού δεν έχει, εν πάση περιπτώσει, καμία καθοριστική επίπτωση επί του εφαρμοστέου ποσοστού του δασμού ».

Αυτός είναι ο καθοριστικός λόγος της αποφάσεως της Επιτροπής να λάβει, ως τιμή εξαγωγής, τις πράγματι πληρωθείσες ή πληρωτέες στην εν λόγω θυγατρική εταιρία τιμές. Μου φαίνεται αξιοσημείωτο ότι η Mita, όταν, στο σημείο 39 του υπομνήματος απαντήσεώς της, περιέλαβε την εν λόγω αιτιολογική σκέψη, παρέλειψε να αναφέρει το πιο πάνω χωρίο.

22. Τέλος, δεδομένου ότι η Mita δεν αμφισβήτησε το ύψος της προσαρμογής που πραγματοποιήθηκε για να ληφθεί υπόψη ο ρόλος της Mita Ευρώπης στις πωλήσεις προς ανεξάρτητους εισαγωγείς, και δεδομένου ότι ούτε τα στοιχεία της δικογραφίας ούτε οι διεξαχθείσες ενώπιον του Δικαστηρίου συζητήσεις αποκάλυψαν ότι το ύψος της προσαρμογής ήταν υπερβολικό, συνάγεται από τα ανωτέρω ότι και ο δεύτερος λόγος ακυρώσεως δεν μπορεί να γίνει δεκτός.

Συμπέρασμα

23. Η προσφυγή της Mita πρέπει, επομένως, να απορριφθεί και η Mita να καταδικαστεί στα δικαστικά έξοδα, περιλαμβανομένων των δικαστικών εξόδων των παρεμβαινουσών προς υποστήριξη των αιτημάτων του Συμβουλίου. Η Gestetner θα φέρει τα δικά της δικαστικά έξοδα.