RETSMØDERAPPORT
i sag C-179/87 *

Indhold

I — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger I-1639

A — Faktiske omstændigheder I-1639

B — Skriftlig forhandling og parternes påstande I-1639

II — Parternes anbringender og argumenter I-1640

II.1 — Formaliteten I-1640

II.2 — Realiteten I-1640

A — Beregningen af den normale værdi I-1640

B — Sammenligningen I-1644

C — Skaden I-1646

1. Begrebet en erhvervsgren i Fællesskabet I-1646

2. Begrebet samme vare I-1653

3. De for skaden afgørende faktorer I-1655

4. Spørgsmålet om årsagsforbindelse mellem dumpingimporten og skaden I-1659

D — Fællesskabets interesse I-1663

E — Beregningen af antidumpingtolden I-1664

* Processprog: engelsk.

II — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger

A — *Faktiske omstændigheder*

I juli 1985 forelagde Committee of European Copier Manufacturers (Cecom) Kommissionen en klage, hvorefter der for indførslerne af forskellige fotokopieringsmaskiner (herefter benævnt »PPC«) fra Japan var tale om dumping, der voldte Fællesskabets industri skade.

Den antidumpingprocedure, Kommissionen herefter indledte i henhold til Rådets forordning (EØF) nr. 2176/84 af 23. juli 1984 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab (EFT L 201, s. 1), førte til indførelsen ved Kommissionens forordning (EØF) nr. 2640/86 (EFT L 239, s. 5) af en midlertidig antidumpingtold på 15,8%, som blev pålagt indførslerne af Sharp's PPC.

Den 23. februar 1987 vedtog Rådet på forslag af Kommissionen forordning (EØF) nr. 535/87 om indførelse af en endelig antidumpingtold på 20% på importen af Sharp's PPC (EFT L 54, s. 12, herefter benævnt »den anfægtede forordning«), hvorved det var bestemt, at den midlertidige ved forordning nr. 2640/86 indførte antidumpingtold skulle opkræves.

B — *Skriftlig forhandling og parternes påstande*

Sharp's søgsmål blev registreret på Domstolens Justitskontor den 10. juni 1987.

Domstolen har ved kendelser af 3. februar 1988 tilladt Kommissionen og Cecom at intervenere til støtte for sagsøgtes påstande.

Skriftvekslingen er forløbet forskriftsmæssigt. Domstolen har på grundlag af den refererende dommers rapport og efter at have hørt generaladvokaten i medfør af procesreglementets artikel 95, stk. 1, besluttet at henvise sagen til Femte Afdeling og at indlede den mundtlige forhandling uden forudgående bevisoptagelse.

Sagsøgeren har nedlagt følgende påstande:

1) Rådets forordning nr. 535/87 erklæres ugyldig, for så vidt som den berører sagsøgeren.

2) Endvidere eller subsidiært erklæres den nævnte forordning ugyldig:

   a) for så vidt som der deri indføres en endelig antidumpingtold på 20% på PPC-fotokopieringsmaskiner med oprindelse i Japan, som fremstilles eller eksporteres af sagsøgeren

   b) for så vidt som det deri bestemmes, at beløb, for hvilke der er stillet sikkerhed i form af midlertidig antidumpingtold på PPC-fotokopieringsmaskiner, der fremstilles af sagsøgeren og eksporteres til Fællesskabet, skal opkræves endeligt.

3) I alle tilfælde tilpligtes Rådet at betale sagens omkostninger.

4) Der træffes bestemmelse om sådanne andre retsmidler, som efter omstændighederne må anses for berettigede eller rimelige.

5) Kommissionen og Cecom tilpligtes at betale de omkostninger, som deres intervention i sagen har givet anledning til.

Rådet har nedlagt følgende påstande:

— Frifindelse.

— Det sagsøgende selskab tilpligtes at betale sagens omkostninger.

Intervenienten *Cecom* har nedlagt følgende påstande:

— Frifindelse.

— Sharp tilpligtes at betale sagens omkostninger, herunder de omkostninger, Cecom har måttet afholde som intervenient.

II — Parternes anbringender og argumenter

II.1 — *Formaliteten*

Sharp har gjort gældende, at det af Domstolens faste praksis følger, at de anfægtede bestemmelser i forordning nr. 535/87 berører selskabet umiddelbart og individuelt, og at sagen således skal admitteres.

Rådet har ikke fremført formalitetsanbringender.

II.2 — *Realiteten*

A — *Beregningen af den normale værdi*

Sharp har gjort gældende, at Rådet ikke har fastsat den normale værdi korrekt. Det er selskabets opfattelse, at Rådet, for så vidt som det var nået til det resultat, at der ikke skulle tages hensyn til de priser, som Sharp anvendte over for sit handelsdatterselskab i Japan, Sharp Business KK (SBK), ved fastsættelsen af den normale værdi, burde have anvendt artikel 2, stk. 7, og fastsat den normale værdi på grundlag af artikel 2, stk. 3, litra b), nr. i), i forordning nr. 2176/84 (den sammenlignelige pris for samme vare til forbrug i eksportlandet) eller artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i samme forordning (den beregnede værdi, fastsat ved sammenlægning af omkostningerne og fortjenesten).

Institutionerne har imidlertid for syv typer anset SBK's videresalgspriser for den normale værdi, som om disse udgjorde Sharp's hjemmemarkedssalgspriser, idet de derefter har foretaget ukorrekte fradrag for at nå frem til en normal værdi i ab fabrik-leddet. For den ottende model har institutionerne beregnet den normale værdi ved deri at

medtage en stor del af SBK's omkostninger. Ifølge Sharp skulle samtlige SBK's omkostninger have været fratrukket i de førstnævnte tilfælde og ikke have været medtaget i det sidstnævnte tilfælde, idet disse omkostninger udelukkende havde forbindelse med hjemmemarkedssalgene. SBK tager sig kun af salgene på hjemmemarkedet, og der er tale om kommunikationsudgifter, der nøjagtigt kunne identificeres på samme måde som følgende omkostninger: leje af parkeringspladser til repræsentanternes køretøjer; lagerleje; leje af repræsentanternes køretøjer; leasingomkostninger vedrørende kontormateriel; benzin til levering af varer; godtgørelse af flytteomkostninger til repræsentanterne; omkostninger vedrørende de besøg, der blev aflagt hos Sharp's forhandlere og hos disse forhandleres kunder; godtgørelse til forhandlerne for deres besøg hos Sharp, hvor de skulle instrueres om deres virksomhed; godtgørelse af repræsentanternes boligomkostninger (personlige rejser); indbetalte bidrag til lokale faglige sammenslutninger; salgspræmier til forhandlerne; tjenesteomkostninger; diverse omkostninger (nemlig reklame-, administrations-, markedsførings- og gennemførelsesomkostninger) og fortjenester. Sharp har tilbudt at føre andre beviser for disse omkostninger på grundlag af en sagkyndig erklæring, der indhentes hos en uafhængig revisor.

Sharp har anført, at institutionerne ved beregningen af dumpingmargenen også burde have taget hensyn til SBK's fortjeneste ved forhandling, der ikke blev beregnet, selv om der blev fratrukket en fortjeneste på 5% i sagsøgerens europæiske datterselskabers priser ved beregningen af eksportprisen.

Sharp har gjort gældende, at den metode, institutionerne anvendte ved fastsættelsen af den normale værdi, er inkonsekvent. Det kan nemlig ikke anerkendes, at den normale værdi ved salg til et handelsselskab fastsættes på et langt højere niveau end den normale værdi ved salg til en grossist, blot med den begrundelse, at den første af disse to størrelser omfatter et stort antal forhandlingsomkostninger samt en fortjeneste, mens den sidstnævnte størrelse hverken omfatter disse omkostninger eller denne fortjeneste og i virkeligheden ligger nærmere ved salg i ab fabrik-leddet.

Sharp har yderligere gjort gældende, at institutionerne har behandlet selskabet på en anden måde end den japanske eksportør Nakajima i sagen om elektroniske skrivemaskiner (sag 301/85, Sharp Corporation mod Rådet, Sml. 1988, s. 5813), idet der i denne sag ved beregningen af den normale værdi ikke blev inddraget omkostninger eller fortjeneste i forbindelse med markedsføring eller forhandling på hjemmemarkedet.

Efter Sharp's opfattelse kan institutionerne ikke på grundlag af artikel 2, stk. 7, i forordning nr. 2176/84 for en eksportør, der råder over et tilsluttet handelsselskab, beregne en normal værdi, der ikke svarer til værdien ab fabrik, når den normale værdi for en eksportør, der ikke har et tilsluttet handelsselskab, som Nakajima, beregnes på et ab fabrik-grundlag.

Sharp har anført, at den metode, Fællesskabets institutioner har anvendt, fører til, at Sharp tilregnes en dumping, også selv om Sharp's europæiske datterselskabers videresalgspriser var væsentligt højere end summen af den normale værdi, de eksportomkostninger, som forsendelsen af varerne til

Fællesskabet gav anledning til, samt toldudgiften ved indførsel til Fællesskabet, hvilket fremgår af tabel A, der er knyttet som bilag til replikken.

Rådet gør gældende, at der ved fastsættelsen af den normale værdi er blevet henset til den pris, der faktisk er betalt, eller som skal betales i normal handel for samme vare til forbrug i eksport- eller oprindelseslandet, jf. bestemmelsen herom i artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning nr. 2176/84 (betragtning 5 ff. til den anfægtede forordning og betragtning 6 ff. til forordning nr. 2640/86).

Rådet har ikke anset det for hensigtsmæssigt at hense til de interne priser, der anvendes af de forskellige dele af den samme koncern, idet vareoverførsler inden for en koncern, der består af forskellige selskaber, der kontrolleres under ét og danner en enkelt økonomisk enhed, ikke er salg, der foregår i normal handel, jf. artikel 2, stk. 3. Når der er tale om en koncern, der danner en økonomisk enhed, som tilfældet er i den foreliggende sag, sker det første salg i normal handel først, når varen for første gang sælges til en uafhængig køber, der står uden for kredsen af selskaber inden for den økonomiske enhed.

Kommissionen har faktisk konstateret, at visse af Sharp's opgaver, bl.a. de som påhvilede Sharp's salgsafdeling, der er absolut nødvendige opgaver med henblik på salg på hjemmemarkedet, blev varetaget ikke blot af Sharp, men også i vidt omfang af Sharp's handelsdatterselskab SBK. Denne salgsvirksomhed er således ligesom de med den forbundne omkostninger overført fra Sharp til SBK, der er et andet led i én og samme økonomiske enhed.

Rådet gør gældende, at selv om artikel 2, stk. 7, var blevet anvendt på de interne overførsler i nærværende tilfælde, ville institutionerne ikke derfor have været afskåret fra at fastsætte den normale værdi på grundlag af artikel 2, stk. 3, litra a), idet den pris, der faktisk er betalt eller skal betales i normal handel på hjemmemarkedet, er den pris, der er betalt af den første uafhængige køber til SBK. I virkeligheden begrænser artikel 2, stk. 7, sig til en bestemmelse om, at visse transaktioner »kan anses for ikke at finde sted i normal handel«, mens der intet er bestemt om, at den normale værdi i sådanne tilfælde kun kan fastsættes på grundlag af artikel 2, stk. 3, litra b). Desuden indeholder artikel 2, stk. 3, ingen bestemmelse, hvorefter institutionerne er forpligtet til at anvende artikel 2, stk. 3, litra b), overalt, hvor artikel 2, stk. 7, kan finde anvendelse.

Følgelig kan, når visse salg sker i normal handel på hjemmemarkedet, og det på grundlag af disse salg (eventuelt under hensyntagen til de passende justeringer) er muligt at gennemføre en passende sammenligning, artikel 2, stk. 3, litra a), anvendes.

Rådet kunne derfor fastsætte den normale værdi på grundlag af de priser, SBK anvendte over for de uafhængige købere ved

salg, der skete i normal handel på hjemmemarkedet.

Rådet har om spørgsmålet, om SBK's salg gør det muligt at foretage en passende sammenligning, anført, at der er tale om et faktisk spørgsmål, og at der derfor må tages hensyn til samtlige omstændigheder. Rådet anfører, at det er salgene, der må gøre en passende sammenligning mulig, og at der kan ske justeringer af priserne, således at man direkte kan sammenligne de justerede priser. Desuden skal salgene ikke nødvendigvis svare til samme handelsled, hvilket fremgår af artikel 2, stk. 9, hvorefter sammenligningerne *normalt* skal ske i samme handelsled. Endelig kan der, for så vidt som forskelle i handelsled yderligere påvirker prisernes sammenlignelighed, efter at de øvrige justeringer er foretaget i henhold til artikel 2, stk. 9 og 10, tages hensyn hertil.

Under alle omstændigheder var SBK's salg i Japan, og de salg, Sharp's datterselskaber havde i Fællesskabet, bestemt for den samme slags kunder, og svarede således til samme handelsled. De var desuden sammenlignelige, dog således at der kunne foretages justeringer i medfør af artikel 2, stk. 9 og 10, i forordning nr. 2176/84.

Rådet har vedrørende beregningen af den normale værdi efter artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i forordning nr. 2176/84 anført, at det i denne værdi inddrog salgs-, administrations- og andre generalomkostninger (SAG), som SBK afholdt i forbindelse med salg af PPC på hjemmemarkedet, idet SBK udførte de opgaver, der varetages af en salgsafdeling hos producenten. Det ville være en fejl at undlade inddragelse af et rimeligt beløb for sådanne SAG-omkostninger, som SBK virkelig har afholdt, i den beregnede normale værdi. Den beregnede normale værdi skal ligge så tæt som muligt på den pris, der anvendes på hjemmemarkedet.

Rådet har desuden vedrørende spørgsmålet, om inddragelsen af SBK's SAG-omkostninger ved beregningen af den normale værdi fører til, at denne værdi fastsættes i et andet handelsled, svaret, at såfremt det var tilfældet, måtte det i forbindelse med sammenligningen mellem normal værdi og eksportpris spørges, om denne forskel kan påvirke prisernes sammenlignelighed, og om der ville have været god grund til at foretage endnu en justering på dette grundlag ud over de andre allerede gennemførte justeringer.

Rådet har vedrørende Sharp's eksempel vedrørende selskabets egen situation og Nakajima's situation i sagen om elektroniske skrivemaskiner anført, at det tager udgangspunkt i situationer, der ikke kan sammenlignes. Et salgsselskab (SBK), som udfører de opgaver, der tilkommer en salgsafdeling, må behandles, som det ville være blevet behandlet, dersom det ikke udgjorde et særskilt handelsselskab. Dets omkostninger og fortjeneste skal behandles, som om de var afholdt respektive opnået af denne afdeling, og følgelig som om der var tale om omkostninger og fortjeneste for Sharp, der hang sammen med direkte salg til uafhængige kunder. I Nakajima's tilfælde var der som anført af Rådet kun tale om salg til en enkelt uafhængig kunde på hjemmemarkedet, og beløbet i SAG-omkostninger i den forbindelse kan derfor være et andet end det, der blev afholdt i Sharp's tilfælde.

Rådet har endelig vedrørende den metode, Sharp har foreslået, og hvorefter der ikke bliver tale om dumping, hvis den pris, en uafhængig køber skal betale i Fællesskabet, ligger over den pris, der med tillæg af transportomkostninger og afgifter betales af den første uafhængige køber i Japan, anført, at der derigennem ikke vil blive taget hensyn til omkostningerne ved import til Fællesskabet og den fortjeneste, en importør normalt opnår.

Ved at undlade at foretage de fradrag, der blev anmodet om for omkostninger ved markedsføring over for de endelige brugere i Japan ved beregningen af hjemmemarkedsprisen ab fabrik, som den normale værdi grundes på, til trods for at samtlige de tilsvarende omkostninger, der blev afholdt af Sharp's europæiske handelsdatterselskaber, blev fradraget for at opnå eksportprisen ab fabrik, har institutionerne fastsat en normal værdi, der ikke muliggør en passende sammenligning med eksportprisen.

B — *Sammenligningen*

Sharp har gjort gældende, at Kommissionen ved fastsættelsen af den normale værdi for seks af de af Sharp producerede typer er gået ud fra den »pris, der faktisk er betalt eller skal betales«, jf. artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning nr. 2176/84, og for en syvende type har justeret prisen, der lå under produktionsomkostningen for at udligne tabene og tilvejebringe en rimelig fortjeneste, jf. artikel 2, stk. 4, i samme forordning. Ifølge Sharp burde i de nævnte tilfælde Kommissionen, hvis det lægges til grund, at den kunne fastsætte den normale værdi på grundlag af SBK's salgspris, have fradraget samtlige de af SBK's omkostninger, der udelukkende havde med salgene på hjemmemarkedet at gøre.

Af den oversigt, Sharp har givet i stævningen, fremgår, at visse omkostninger, som SBK afholdt i forbindelse med salgene af PPC på det japanske marked, blev fratrukket (i tilfælde hvor den normale værdi var baseret på SBK's salgspriser) eller ikke blev inddraget (i det tilfælde, hvor den normale værdi blev beregnet): transportomkostninger ved benyttelse af uafhængige transportører ved levering af varerne; lufttransportomkostninger ved levering af varerne; omkostninger til lejede lastvogne ved hastende forsendelser af varer og forsikring i forbindelse med forhandling af varen. Alle andre omkostninger, som SBK havde, blev ikke fradraget i den normale værdi, mens de samme omkostninger for Sharp's europæiske handelsdatterselskaber ikke blev taget i betragtning ved fastsættelsen af eksportprisen.

Endvidere har Sharp gjort gældende, at Kommissionen ved beregningen af den normale værdi i henhold til artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i forordning nr. 2176/84, for den ottende type, hvorved Kommissionen inddrog et beløb for SBK's omkostninger, burde have foretaget justeringer for så vidt angår samtlige SBK's omkostninger, idet disse omkostninger udelukkende hang sammen med salgene på hjemmemarkedet.

Ifølge Sharp ville en indregning af de fradrag, der var blevet anmodet om, have nedbragt selskabets dumpingmargen fra 24,8% til 13,1%, hvilket resultat grundes på de tal og beregninger, som Kommissionens tjenestegrene har benyttet, og på de metoder, disse tjenestegrene anvendte med henblik på at inddrage SBK's omkostninger ved beregningen af den normale værdi og gennemføre de hertil svarende tilpasninger i dumpingmargenen. Denne margen ville desuden

have været endnu lavere, såfremt der ved den beregning, der blev gennemført, var blevet taget hensyn til SBK's fortjeneste på forhandling, da en fortjeneste på 5% blev fratrukket i Sharp's europæiske datterselskabers priser ved beregningen af eksportprisen.

Sharp har endelig gjort gældende, at fortolkningen af forordning nr. 2176/84 skal være i overensstemmelse med GATT og antidumpingkodeksen fra 1979, hvorefter der skal gennemføres en rimelig sammenligning med henblik på at fastslå, om der er tale om dumping.

Rådet har henvist til, at Domstolen i sine domme af 7. maj 1987 (sag 240/84, Toyo mod Rådet, Sml. s. 1809, sag 255/84, Nachi Fujikoshi mod Rådet, Sml. s. 1861, sag 256/84, Koyo Seiko mod Rådet, Sml. s. 1899, sag 260/84, Minebea mod Rådet, Sml. s. 1975, og sag 258/84, Nippon Seiko mod Rådet, Sml. s. 1923, præmis 43 ff.) har fastslået, at de omkostninger, der fradrages i eksportprisen, når denne beregnes i henhold til artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning nr. 2176/84, adskiller sig fra de tilpasninger, der skal gennemføres i henhold til artikel 2, stk. 10, såfremt den normale værdi og eksportprisen ikke er sammenlignelige for så vidt angår de faktorer, som er nævnt i artikel 2, stk. 9.

Det har desuden anført, at kravet om en passende sammenligning er opfyldt, når de i artikel 2, stk. 9 og 10, omhandlede justeringer er foretaget.

Rådet har desuden anført, at de omhandlede omkostninger repræsenterer administrations- og generalomkostninger, og at forskelle i disse omkostninger normalt ikke fører til justeringer i henhold til artikel 2, stk. 10, litra c), heller ikke selv om de vedrører salg på hjemmemarkedet.

Rådet har desuden anført, at kun Sharp's europæiske datterselskabs, men ikke Sharp's eksportafdelings administrations- og generalomkostninger, er blevet fratrukket i forbindelse med anvendelsen af artikel 2, stk. 8, litra b). Endvidere er de administrations- og generalomkostninger, som den salgsafdeling inden for Sharp, der står for salget på hjemmemarkedet, har afholdt, ikke blevet fradraget ved beregningen af den normale værdi. SBK kontrolleres på samme måde som Sharp og varetager en salgsafdelings opgaver og har derfor ikke kunnet behandles på anden måde.

Rådet har anført, at den oversigt over de forskellige omkostningsposter, som Sharp har givet i stævningen, repræsenterer en forvanskning af forholdene, idet de to sammenlignede talkolonner ikke er sammenlignelige. Da SBK fungerede som en salgsafdeling, kan de omkostninger og faktorer, der må tages hensyn til, kun sammenlignes med omkostningerne og faktorerne inden for Sharp's eksportafdeling, hvis opgaver Sharp selv varetager, og ikke som anført af Sharp med omkostningerne og faktorerne for Sharp's europæiske datterselskab.

Rådet har endelig gjort gældende, at dets fortolkning af artikel 2, stk. 10, litra c), er i overensstemmelse med bestemmelserne i GATT og i antidumpingkodeksen. Der stilles nemlig i GATT og antidumpingkodeksen ikke krav om, at der tages hensyn til samtlige de forskelle, der berører prisernes sammenlignelighed, idet den lidet præcise affattelse af kodeksen giver hver part en skønsmargen for så vidt angår de justeringer, der skal foretages. De justeringer, som Fælles-

skabet, De Forenede Stater og Canada anerkender, er således meget forskellige. Det kan altså ikke gøres gældende, at kun én fortolkning af kodeksen er korrekt.

C — *Skaden*

1. Begrebet en erhvervsgren i Fællesskabet

Sharp har gjort gældende, at de tre største klagere (Rank Xerox, Océ og Olivetti) i betragtning af deres store indførsler fra Japan er omfattet af anvendelsesområdet for artikel 4, stk. 5, og artikel 5, stk. 1, i forordning nr. 2176/84, der bl.a. har til formål at hindre europæiske virksomheder i at begære antidumpingforanstaltninger vedtaget for så vidt angår eksporter, som de selv har tilskyndet deres leverandører til eller anmodet dem om. Sharp har desuden anført, at de generelle principper, der er sædvanlige, når det gælder loyal adfærd, stiller sig i vejen for, at virksomheder, der i lang tid har haft fordel af eksporten fra Japan, erklærer sig for ofre for denne eksport. Det kan ikke anerkendes, både at Rank Xerox er afhængig af eksporten fra Japan, og at samme selskab indgiver klage over denne eksport. Det samme kan siges om Océ og Olivetti, for så vidt som disse selskaber fra Japan, om end fra leverandører uden for koncernen, har importeret færdigmonterede fotokopieringsmaskiner, som de har videresolgt med fortjeneste under eget mærke.

Ifølge Sharp skal nævnte artikel 4, stk. 5, desuden tjene til at hindre, at undersøgelsen af den påståede skade fordrejes ved medtagelsen under Fællesskabets producenter af importørerne af produkter, der påstås at have været genstand for dumping. Udelukkelse af den virksomhed, der er knyttet til eksportøren, kan begrundes enten i frygten for, at denne forbindelse giver denne virksomhed en gunstigere placering end dens konkurrenter, der ikke har en sådan forbindelse, eller i den betragtning, at det vil være overordentlig vanskeligt at fastslå, om denne virksomhed har haft fordel af de pågældende indførsler eller tværtimod er blevet skadet af dem, og at det må foretrækkes at undlade det.

Sharp har anført, at Kommissionen burde have forholdt sig, som den gjorde i »iskøjte«-afgørelsen (Kommissionens afgørelse 85/143/EØF af 18.2.1985, EFT L 52, s. 48), hvori Kommissionen holdt klageren uden for erhvervsgrenen i Fællesskabet med den begrundelse, at denne var den største importør af varerne hidrørende fra det pågældende land, at han købte dem til de laveste priser, og at hans indførsler konstant var i stigning.

Sharp anfører, at det ikke gør gældende, at der ikke findes nogen europæisk produktion af fotokopieringsmaskiner. Selskabet har imidlertid bemærket, at det kun er på markedet for store maskiner, der har eksisteret en produktion i Fællesskabet, mens små maskiner enten slet ikke eller kun i meget ringe omfang er blevet produceret i Fællesskabet, og de selskaber, der har hævdet, at de havde en sådan produktion, har i hvert fald ikke kunnet beklage sig over den japanske eksport af små maskiner, idet disse selskaber var knyttet til eksportørerne og havde fortjeneste ved denne eksport. Der har derfor efter Sharp's opfattelse ikke været tale om

producenter i Fællesskabet, der har kunnet gøre gældende, at de led skade som følge af importen af små fotokopieringsmaskiner hidrørende fra Japan.

Man kan ikke, som Rådet og Cecom, bagatellisere omfanget af Rank Xerox' forbindelser med Japan. Rank Xerox, hvis aktiekapital for 51%'s vedkommende tilhører Rank Xerox Corporation, ejer 50% af aktiekapitalen i Fuji Xerox, som selskabet anser for koncernens »vigtigste selskab« (jf. årsberetningen for 1985, s. 15). Det er hos Fuji Xerox, Rank Xerox har skaffet sig store partier varer, navnlig helt færdiggjorte PPC under mærket Rank Xerox (»OEM«-leverancer), »kits« og komponenter samt teknisk bistand og udviklingshjælp.

Ifølge Sharp burde Kommissionen på baggrund af tilknytningen mellem Fuji Xerox og Rank Xerox og sidstnævntes kapitalbesiddelse i datterselskabet, hvis varer det køber, have anerkendt, at det var umuligt at foretage en lødig opgørelse af skaden i betragtning af de uklare forhold omkring virkningerne for Rank Xerox af indførslerne fra Japan. Rank Xerox havde som ejer af 50% af kapitalen i Fuji Xerox ved indkøb hos dette sidste selskab fortjeneste og kunne påvirke den pris, hvortil det til sig selv indkøbte færdige fotokopieringsmaskiner og komponenter. Der haves ikke vished for, at Kommissionen har undersøgt, om Rank Xerox', som det påstås, lave fortjeneste på salg af de fotokopieringsmaskiner, som dette selskab producerede, har været påvirket af de priser, der blev krævet af dets datterselskaber i andre lande, for teknisk bistand og komponenter.

Når det gælder prisen på komponenter, var Rank Xerox som samlevirksomhed og videresælger interesseret i prisfaldet, hvorimod det som aktionær var interesseret i prisstigninger. Selskabet kunne desuden ved at betale en lav pris til Fuji Xerox for fotokopieringsmaskiner, der var produceret under Rank Xerox-mærket, videresælge disse maskiner i Europa med muligheder for større fortjeneste.

Sharp har dernæst gjort gældende, at institutionerne i tidligere afgørelser er gået anderledes til værks end i nærværende sag (Kommissionens forordning (EØF) nr. 757/84 af 22.3.1984, »Elektroniske vægte«, EFT L 80, s. 9; Kommissionens forordning (EØF) nr. 163/83 af 21.1.1983, EFT L 23, s. 9; Kommissionens afgørelse 83/428/EØF af 26.8.1983, »Campingvogne«, EFT L 240, s. 12; Kommissionens forordning (EØF) nr. 2684/88 af 26.8.1988, »Videokassettebåndoptagere med oprindelse i Japan og Republikken Korea«, EFT L 240, s. 5; Kommissionens forordning (EØF) nr. 1500/83 af 9.6.1983, »Påhængsmotorer«, EFT L 152, s. 18; Kommissionens førnævnte afgørelse 85/143 af 18.2.1985, »Isskøjter«; Kommissionens forordning (EØF) nr. 2936/82 af 28.10.1982, »Kobbersulfat med oprindelse i Jugoslavien«, EFT L 308, s. 7; Rådets forordning (EØF) nr. 3339/87 af 4.11.1987, »Import af urinstof med oprindelse i Libyen, Saudi-Arabien og andre lande«, EFT L 317, s. 1, og Kommissionens forordning (EØF) nr. 997/85 af 18.4.1985, »Glycin med oprindelse i Japan«, EFT L 107, s. 8).

Sharp har endvidere under henvisning til artikel 13, stk. 10, i forordning nr. 2176/84, der er antidumpingforordningens »anti-fordrejnings«-bestemmelse, hvorefter der kan

indføres told på varer, der er produceret i »skruetrækker«-fabrikker, der er placeret i Europa, sammenlignet den behandling, Kommissionen har givet visse af Rank Xerox' produktionscentre, med behandlingen af andre fabrikker, der er afhængige af leverancer af dele, der hidrører fra Japan. Ved afgørelsen af, om der er sket en fordrejning, henser Kommissionen til komponenternes relative værdi ved deres ankomst til fabrikken og vil fastslå en fordrejning, såfremt værdien af de dele, der hidrører fra eksportlandet, overstiger 50% af samtlige deles værdi. Sharp finder det meget sandsynligt, at Rank Xerox' aktiviteter i sektoren for lavkapacitets-PPC i kraft af de af institutionerne meddelte tal for merværdien vil blive anset for at være et illoyalt middel til at omgå antidumpingbestemmelserne.

Når Rank Xerox indfører de fleste af de komponenter, det skal bruge til en særlig fotokopieringsmaskine fra Japan, men med »konkrete planer« om at forøge den europæiske andel af dele, der indgår i denne maskine, kan selskabet således gøre krav på at blive anset for at tilhøre erhvervsgrenen i Fællesskabet og dermed blive beskyttet mod indførslerne fra Japan. Men når en japansk ejet fabrik går til værks på samme måde, påstås det, at dens handlinger udgør en fordrejning af fællesskabspolitikken.

På baggrund af det anførte har Sharp gjort gældende, at Rank Xerox burde være holdt uden for erhvervsgrenen i Fællesskabet. Océ og Olivetti, der også har været importører af japanske PPC, og hvis import udgør 35-40% af deres salg og udlejning af maskiner, burde også normalt have været udelukket fra at komme i betragtning ved fastlæggelsen af begrebet en erhvervsgren i Fællesskabet.

Rådet har anført, at begrebet en erhvervsgren i Fællesskabet rejser to forskellige spørgsmål, nemlig på den ene side om klagen kunne admitteres med den begrundelse, at den støttedes af størstedelen af fællesskabsproduktionen, og på den anden side om Fællesskabets fastslåede produktion er blevet korrekt fastlagt med henblik på fastlæggelsen af skaden. Rådet har bemærket, at definitionen af en erhvervsgren i Fællesskabet i artikel 4 i forordning nr. 2176/84 har til formål at få fastlagt, hvilke selskaber der kan fremsætte en klage vedrørende indførsler til dumpingpriser, og for hvilke selskaber skaden skal fastlægges. Såfremt det kan være på sin plads at antage, at en klage, der også støttes af en producent, der har tilknytning til de eksportører, der er ansvarlige for dumpingen, kan admitteres, kan det være nødvendigt at holde vedkommende uden for erhvervsgrenen i Fællesskabet, når det gælder ansættelsen af skaden, såfremt denne producent har tilføjet sig selv skade.

Rådet har vedrørende spørgsmålet om, hvorvidt klagen kan admitteres, gjort gældende, at selv om Rank Xerox skulle holdes uden for, ville Océ, Olivetti og Tetras, der kun havde begrænsede markedsandele, dog udgøre en størstedel af fællesskabsproduktionen, og disse selskaber ville altså blive medregnet ved afgørelsen af, om klagen kunne admitteres.

Rådet har vedrørende spørgsmålet om, hvorvidt Fællesskabets fastslåede produktion er blevet korrekt fastlagt med henblik på fastlæggelsen af skaden, for det første anført, at Sharp fortolker institutionernes tidligere praksis vedrørende dette spørgsmål forkert. Navnlig er der ifølge Rådet en væsentlig forskel mellem de faktiske omstændigheder i den sag, Domstolen her behandler, og den af Sharp påberåbte »isskøjte«-sag.

Ifølge Rådet afspejler »isskøjte«-afgørelsen de særlige forhold i denne sag, som var, at klageren var den største importør til en medlemsstat af de pågældende fra et givet land hidrørende varer, at han købte til de laveste priser, og at hans indførsler var i fortsat stigning. Han blev derfor holdt uden for produktionen i Fællesskabet. Derimod har i nærværende sag den import, fællesskabsproducenterne har gennemført, generelt været mængdemæssigt og værdimæssigt begrænsede, og den har for så vidt angår komponenterne mere været faldende end stigende (betragtning 55, 57, 58, 66 og 71 til den anfægtede forordning).

I »elektroniske vægte«-sagen (forordning nr. 757/84) udelukkede Kommissionen fra erhvervsgrenen i Fællesskabet to fællesskabsproducenter, der havde klaget, med den begrundelse, at disse producenter var forretningsmæssigt forbundet med de japanske eksportører. Afgørelsen herom berørte imidlertid ikke resultatet, idet de øvrige producenter stadig tegnede sig for 72% af produktionen i Fællesskabet. Forholdene var forskellige fra forholdene i nærværende sag.

I »kobbersulfat med oprindelse i Jugoslavien«-sagen (forordning nr. 2936/82) blev en producent, der også var importør af den vare, der var genstand for dumping, ikke udelukket fra erhvervsgrenen i Fællesskabet, idet vedkommende producents interesser i hovedsagen var knyttet til den indre produktion, og denne producent var blevet tvunget til at indføre varerne til dumpingpriser for at beholde sin markedsandel. I alt væsentligt er de faktiske forhold identiske med forholdene i fotokopimaskinesagerne.

Rådet har anført, at de forskellige faktorer, på grundlag af hvilke det har fastslået, at samtlige de producenter i Fællesskabet, der støttede klagen, måtte anses for at tilhøre erhvervsgrenen i Fællesskabet, er beskrevet i betragtning 50-77 til den anfægtede forordning, og at intet af Sharp's argumenter vil kunne danne tilstrækkeligt grundlag for et andet resultat.

Rådet har henvist til, at det efter de i artikel 4, stk. 5, i forordning nr. 2176/84 anvendte ord er overladt til institutionerne at afgøre, om et selskab skal medregnes eller ej, og at Fællesskabets producenter generelt bør behandles som tilhørende erhvervsgrenen i Fællesskabet, medmindre der er grund til at udelukke en bestemt producent.

Rådet har indledningsvis anført, at det omhandlede selskab selv anser sig for berettiget til at opnå den beskyttelse, der gives ved forordning nr. 2176/84, og at det har anmodet institutionerne om at træffe foranstaltninger. Institutionerne må derefter have vægtige grunde for at kunne godtgøre, at de forbindelser, dette selskab har, til trods for udøvelsen af denne ret kræver, at det udelukkes.

Rådet har dernæst anført, at institutionerne ved afgørelsen af, om de under erhvervsgrenen i Fællesskabet skulle medtage eller udelukke Rank Xerox, der har benyttet sig af sin ret i henhold til artikel 5, stk. 1, i forordning nr. 2176/84 til gennem en klage at indlede en procedure, har anvendt argumentationen om »den skade, der direkte kan tilskrives producenten«. De er nået til det resultat, at en fællesskabsproducent med til-

knytning til en eksportør, når han anser sig for skadet og støtter en klage mod dumpingimport, vil blive holdt uden for erhvervsgrenen i Fællesskabet, såfremt han har tilføjet sig selv skade, idet der ikke i medfør af forordning nr. 2176/84 kan ydes beskyttelse mod en skade, der »direkte kan tilskrives«.

Rådet har i den forbindelse for det første gjort gældende, at det er nødvendigt, at virksomhedernes forretninger anskues globalt. I det foreliggende tilfælde er forbindelsen mellem Rank Xerox og Fuji Xerox begrænset, når henses til Rank Xerox' europæiske forretningers samlede omfang. De salg, der kommer af overførsler mellem Rank Xerox og Fuji Xerox, har kun andraget 7% af Rank Xerox' samlede salg fra 1981 til 1985. Rådet har dernæst anført, at tilknytningen mellem Rank Xerox og Fuji Xerox ikke havde tilstrækkelig indflydelse på handelsforbindelserne mellem de to selskaber til at kunne begrunde udelukkelsen af Rank Xerox, og at de fordele, Rank Xerox havde i kraft af disse forbindelser, dvs. den opnåede fortjeneste, er ubetydelige i sammenligning med den skade, der er forvoldt Rank Xerox ved andre producenters dumping (betragtning 61-67 til den anfægtede forordning).

Rådet mener med hensyn til de af Sharp nævnte tidligere afgørelser, at der ikke er tale om eksempler, der støtter det synspunkt, at Rank Xerox skulle udelukkes fra erhvervsgrenen i Fællesskabet. På den ene side angives det i intet af de nævnte tilfælde, hvor tæt en strukturel og kommerciel tilknytning der skal foreligge mellem et japansk og et europæisk selskab, for at institutionerne bliver nødt til at holde det europæiske selskab ude fra Fællesskabet. I det foreliggende tilfælde må det afgøres, hvilke største størrelser der kan lægges vægt på ved afgørelsen af, om et selskab fortsat kan anses for at henhøre under erhvervsgrenen i Fællesskabet, selv om der findes en direkte tilknytning mellem de to selskaber og visse indførsler af varer og komponenter har fundet sted.

På den anden side må der klart sondres mellem det tilfælde, at japanske selskaber har datterselskaber i Europa og det foreliggende tilfælde, hvor et europæisk selskab ejer en væsentlig del af et japansk selskabs kapital. I dette sidste tilfælde vil dette ejerforhold kunne gøre det lettere at få forsyninger af komponenter eller materiel fra Japan, men dette indebærer ikke, at det europæiske moderselskab ikke længere kan anses for at tilhøre erhvervsgrenen i Fællesskabet. Rank Xerox er en gammel fællesskabsproducent, der har gjort langsigtede investeringer og har haft mange beskæftigede i Fællesskabet.

Ifølge Rådet kan man ikke sammenligne den komponentandel, der skal foreligge for dette eller hint produkt for at anse det for europæisk, og den højeste grad af »tilknytning«, der også gør det muligt at lade producenten af samme produkt høre til Fællesskabets erhvervsgren. Rådet har desuden gjort gældende, at de japanske eksportørers samleproduktion i Fællesskabet begyndte eller steg væsentligt, efter at antidumpingproceduren var blevet indledt, og at Rank Xerox' fabrik i Det Forenede Kongerige allerede længe havde været produktionsdygtig og havde ført til en øget anvendelse af europæisk producerede dele, mens samling af Fuji Xerox' komponenter ikke var steget væsentligt efter indledningen af denne procedure.

Rådet har endelig gjort gældende, at der i intet tilfælde bliver tale om at anse det resultat, institutionerne er nået til, for en åbenbar skønsfejl eller en magtfordrejning.

Cecom har gjort gældende, at ingen af sammenslutningens medlemmer kan holdes uden for erhvervsgrenen i Fællesskabet med den begrundelse, at vedkommende medlem »står i forbindelse med eksportørerne ... af den vare, der påstås at være en dumpingvare« (artikel 4, stk. 5, i forordning nr. 2176/84). Udtrykket »forbindelse med« er blevet forstået således, at en indenlandsk producent kun anses for at stå i forbindelse med en eksportør eller en importør, »såfremt én af dem kontrollerer den anden, eller såfremt de kontrollerer en udenforstående, eller denne kontrollerer dem, og der er grunde til at tro, at virkningen af forbindelsen er en sådan, at den nationale producent anlægger en anden adfærd end nationale producenter uden for forbindelsen«. Ifølge Cecom er Rank Xerox og Fuji Xerox imidlertid ikke virksomheder, der står i forbindelse med hinanden i denne forstand, idet Rank Xerox ikke kontrollerer Fuji Xerox, men ejer 50% af kapitalen i dette selskab, der svarer til dets kapitalandel i partnerselskabet Fuji Photo Film Co. Ltd, der administrerer denne fælles virksomhed. De øvrige europæiske producenter, der er medlemmer af Cecom, kontrolleres lige så lidt af japanske selskaber på en sådan måde, at de anlægger en anden adfærd end de øvrige nationale fotokopieringsmaskineproducenter uden forbindelse.

Efter Cecom's opfattelse er der ikke grund til at holde de europæiske producenter af PPC uden for erhvervsgrenen i Fællesskabet med den begrundelse, at de har indført eller stadig indfører PPC fra Japan.

Det er således ifølge Cecom med henblik på selvbeskyttelse og som en forsvarsreaktion over for den massive dumping, Japan driver, og ingenlunde på grundlag af et frit valg hos den europæiske industri, at de europæiske producenter af fotokopieringsmaskiner delvis er blevet afhængige af leverancerne af små japanske fotokopieringsmaskiner. Faktisk har Cecom's medlemmer som følge af de japanske virksomheders dumping og strategi for erobring af markedet ikke været i stand til at opnå de priser, de regnede med for de af dem selv producerede fotokopieringsmaskiner med lav eller gennemsnitlig kapacitet, og de priser, der kunne opnås, gjorde det ikke muligt at opnå den ønskede rentabilitet. De europæiske fotokopieringsmaskineproducenters investeringer blev derfor navnlig koncentreret på maskiner med større kapacitet, som endnu gør det muligt at opnå en minimumsrentabilitet. Disse producenter har for at kunne udbyde et fuldstændigt PPC-udvalg på markedet været nødt til at fortsætte med at indkøbe og i en vis udstrækning også forøge deres OEM-indkøb af lavkapacitetsmaskiner fra Japan.

Cecom har fremhævet, at ingen af sammenslutningens medlemmer har tilføjet sig selv skade ved at indføre japanske fotokopieringsmaskiner, der er dumpingvarer, idet de alle har solgt indførte maskiner til priser, der svarede til deres egne priser, og følgelig ikke har haft fortjeneste på disse indførsler. Den skade, der er forvoldt de europæiske PPC-producenter, er i realiteten blevet forvoldt af japanske indførsler til dumpingpriser.

Cecom har dernæst analyseret forholdene for hver enkelt fotokopieringsmaskineproducent.

Cecom har indledningsvis anført, at Rank Xerox hos Fuji Xerox købte PPC og dele til fotokopieringsmaskiner fra Japan for at råde over et større udvalg, som Rank Xerox udbød på markedet i Fællesskabet, og derfor har søgt at beskytte sig selv. Cecom har i øvrigt anført, at Rank Xerox' beslutning om at indkøbe lavkapacitetsmaskiner hos Fuji Xerox i Japan ikke først og fremmest skyldtes ønsket om »at bringe en vare på markedet hurtigere« (betragtning 65 til den anfægtede forordning), men den manglende rentabilitet for en produktion i Fællesskabet. Cecom har også givet udtryk for den opfattelse, at den omstændighed, at Rank Xerox har importeret en af Fuji Xerox' maskiner, hverken har forvoldt Rank Xerox eller nogen anden fællesskabsproducent skade, idet markedsprisen var blevet fastlåst ved den tidligere indstrømning af andre japanske indførsler. Da Rank Xerox således udbød en type fotokopieringsmaskiner, som Fuji Xerox var leverandør af, og som Rank Xerox også producerede i Fællesskabet, var salgspriserne efter en beregning, der gjorde det muligt at opnå en fortjeneste, de samme i de to tilfælde. Dette viser, at den skade, Rank Xerox har lidt som fællesskabsproducent, er blevet forvoldt dette selskab ved japansk dumping, og at selskabet ikke har været i stand til at drage fordel af salget på det fælles marked af Fuji Xerox-fotokopieringsmaskiner, der var dumpingvarer.

Hvad angår Olivetti og Océ har Cecom gjort gældende, at også disse to selskaber har indkøbt visse fotokopieringsmaskintyper i Japan først og fremmest eller alene med henblik på at kunne tilbyde kunderne et fuldstændigt vareudvalg. Disse selskaber har ikke været i stand til at udvikle og markedsføre et mere fuldstændigt udvalg af maskintyper produceret af dem selv, som følge af de lave priser, som de japanske udførsler til dumpingpriser havde gennemtvunget på det europæiske marked for fotokopieringsmaskiner. Fællesskabets myndigheder er nået til det resultat, at selskaberne Océ og Olivetti ikke havde påført sig selv skade ved deres prispolitik (betragtning 71 til den anfægtede forordning), og ifølge Cecom har de små mængder, som disse to selskaber har indført fra Japan, selv om de har været nødt til at følge de lave priser, de japanske eksportører havde gennemtvunget, ikke haft skadelige virkninger for priserne på deres egne PPC eller de PPC, der fremstilles af de øvrige producenter i Fællesskabet.

Cecom har endelig, hvad Tetras angår, gjort gældende, at Canon, dengang denne europæiske producent af fotokopieringsmaskiner agtede at lancere en personlig kopieringsmaskine, der gik under betegnelsen Attaché I, på markedet, i Frankrig indledte en meget aggressiv prisunderbydelseskampagne for typerne PC 10 og PC 20. Dette bekræfter, at de japanske konkurrenter benyttede sig af en stor prisunderbydelse, når europæiske producenter begyndte at udvikle, fremstille og markedsføre PPC på lavkapacitetsmaskinmarkedet.

Cecom har fastslået, at det af denne argumentation fremgår, at Rådets afgørelse om, at Rank Xerox, Olivetti, Océ og Tetras måtte anses for omfattet af erhvervsgrenen i Fællesskabet, jf. artikel 4, stk. 5, i forordning nr. 2176/84, er rigtig, og at denne afgørelse var den eneste mulige, der kunne nås på skønsmæssigt grundlag. Medlemmerne af Cecom repræsenterer over 80% af Fællesskabets samlede produktion af fotokopieringsmaskiner, og disse virksomheders aktiviteter er først og fremmest producentaktiviteter baseret på finansiering af forsk-

nings- og udviklingsvirksomhed i Fællesskabet. Deres import er ubetydelig i forhold til deres egen produktion, og importen af varer, der er dumpingvarer, skyldes hovedsagelig den illoyale japanske handelspraksis.

2. Begrebet samme vare

Sharp har vedrørende spørgsmålet om, hvad der skal forstås ved samme vare, under henvisning til betragtning 31 til den anfægtede forordning gjort gældende, at de fysiske forskelle og den mangel på lighed, der er mellem fotokopieringsmaskiner i tilstødende segmenter, er særlig slående, når det gælder personlige fotokopieringsmaskiner og fotokopieringsmaskiner i segment 1a. Selskabet gør bl.a. gældende, at stykomkostningen pr. fotokopi og den relative nytte ved en personlig fotokopieringsmaskine mindskes i takt med et stigende antal kopier, således at en køber af en fotokopieringsmaskine, der er klassificeret i segment 1, sandsynligvis ikke vil købe en personlig fotokopieringsmaskine, selv om investeringen i første omgang bliver mindre.

Sharp har desuden anført, at Kommissionens Generaldirektorat for Konkurrence i sin beslutning vedrørende joint venture-selskabet Canon/Olivetti af 22. december 1987 (EFT L 52, s. 51) har fastlagt tre referencemarkeder: PPC i mellemspektret (personlige fotokopieringsmaskiner indtil segment 2 ifølge klassificeringen i Dataquest-undersøgelsen), mellemspektret (segment 3 og 4) og det højere spektrum (segment 4-6). Nævnte direktorat har erklæret, at der på hvert af disse markeder fandtes fotokopieringsmaskiner, der var lige anvendelige, når henses til egenskaber, anvendelsen og prisen, og at den omhandlede inddeling ikke udelukkede, at de tre markeder til dels var sammenfaldende.

Ifølge Sharp udgør hver af de således fastlagte grupper en gruppe af samme vare. Efter selskabets opfattelse kan det ikke gøres gældende, at samtlige fotokopieringsmaskiner er samme vare, fordi forbrugerne har kunnet vælge mellem et centraliseret og et decentraliseret system. For Sharp er markedssammenfaldet og dermed konkurrencen for varer i de forskellige markedssegmenter mindre end i de særlige segmenter, hvilket beviser, at der foreligger en virkelig segmentdeling, og at man således ikke kan anse samtlige sammenlagte segmenter for et enkelt marked og samtlige varer for samme vare.

Rådet har anført, at institutionerne ved fastlæggelsen af samme vare i henhold til artikel 2, stk. 12, i forordning nr. 2176/84 var nået til det resultat, at i alt fald PPC i tilstødende segmenter fra den mindste eksisterende personlige fotokopieringsmaskine og til segment 5 i Dataquest-klassificeringen måtte anses for »samme vare« (betragtning 28 ff. til den anfægtede forordning).

Ifølge Rådet fastslås det i samtlige undersøgelser (f.eks. Dataquest- og Info-Markt-undersøgelsen, hvilken sidste undersøgelse er blevet gennemført efter anmodning fra Kommissionen med henblik på at fastlægge, hvilke PPC der konkurrerer på Fællesskabets marked, og lette sammenligningen mellem de forskellige typer), at de tilstødende segmenter griber ind i hinanden. Endvidere har Kommissionen under undersøgelsen fremlagt beviser for, at der var konkurrence mellem maskiner, der tilhører forskellige segmenter (aftaletilbud, hvoraf det fremgik, at leverandørerne foreslog typer, der tilhørte forskellige Dataquest-segmenter, til opfyldelse af præcise af kunderne angivne

behov), og Info-Markt-undersøgelsen har bekræftet, at kunden virkelig har valget mellem centraliserede anlæg (store fotokopieringsmaskiner) og decentraliserede anlæg (fra små til personlige fotokopieringsmaskiner). Rådet har gjort gældende, at der også foreligger indicier for, at markedsføringen af og salgsfremstød for visse japanske eksportørers varer gennemføres på en sådan måde, at man får det indtryk, at disse varer konkurrerer med større typer.

Rådet har endelig anført, at de af Sharp nævnte resultater, som GD IV er nået til, ikke modsiger Kommissionens synspunkt, idet GD IV anfører, at hvert af de omhandlede markeder vedrører fotokopieringsmaskiner, der for en stor dels vedkommende kan benyttes for hinanden, og har tilføjet, at fastlæggelsen af markedet og fastlæggelsen af, hvad der skal forstås ved samme vare, udgør to forskellige spørgsmål.

Institutionerne har for så vidt angår den personlige fotokopieringsmaskine anerkendt, at denne vare havde muliggjort ekspansionen på PPC-markedet, men de har også fastslået, at den havde forstærket konkurrencen i markedssegmentet for lavkapacitetsmaskiner. Beviser vedrørende konkurrencen mellem segmenter og Info-Markt-undersøgelsen viser, at der er tale om konkurrence, og Dataquest-klassifikationen viser, at der i henseende til kopieringskapacitet og -hastighed er en overlapning mellem disse maskiner. Ifølge Rådet betyder visse forskelle vedrørende vedligeholdelse (engangstoner til visse komponenter i personlige fotokopieringsmaskiner og garanteret tekniker-vedligeholdelse af fotokopieringsmaskiner i segment 1) og den omstændighed, at omkostningerne svinger, og at prisen pr. kopi kan variere fra en PPC til en anden, ikke, at disse varer ikke har kunnet anses for samme vare.

Efter Rådets opfattelse har den påberåbte omstændighed, at et begrænset antal typer af små PPC fremstilles i Fællesskabet, ingen betydning. Den oversigt, der følger med bilag I til svarskriftet, viser, at der for samtlige segmenters vedkommende var typer, der blev fremstillet i Fællesskabet i referenceperioden, og de marginale karakteristika, hvorved de i Fællesskabet producerede typer adskiller sig fra de japanske apparater for så vidt angår visse former for teknisk udstyr, berører ikke spørgsmålet om, hvorvidt der er tale om samme vare.

Rådet har endelig vedrørende Sharp's argumentation om, at de af de japanske producenter udviklede PPC var helt nye typer i kraft af deres indretning, bygning og teknik og gav større driftssikkerhed, for så vidt som denne argumentation hænger sammen med spørgsmålet om, hvorvidt der foreligger samme vare, gjort gældende, at Fællesskabets producenter fremstiller varer, der teknologisk er lige så avancerede som en hvilken som helst fotokopieringsmaskine, der udbydes på markedet, og som fungerer på samme måde og har de samme afgørende kendetegn, som de konkurrerende i Japan producerede varer.

Rådet har derfor fastslået, at der er sket en korrekt fastlæggelse af samme vare, og at Sharp's argumentation vedrørende dette spørgsmål savner grundlag.

Cecom har anført, at ordene samme vare må dække samtlige fotokopieringsmaskiner, som udvalget af fotokopieringsmaskiner, der anvender almindeligt papir, byder på, og

navnlig personlige fotokopieringsmaskiner og fotokopieringsmaskiner i segment 1, som sagsøgeren specielt har omtalt. Sammenslutningen har tilføjet, at samtlige PPC hører hjemme på et ensartet marked, hvilket også gælder PPC, der har en kapacitet på over 75 fotokopier pr. minut. I øvrigt svarer Rådets afgørelse, hvorefter den endelige antidumpingtold ikke pålægges maskiner i segmenterne 5 og 6 ifølge Dataquest-klassifikationen, ikke til det synspunkt, Cecom har gjort sig til talsmand for under den administrative procedure.

Ifølge Cecom har samtlige PPC, selv om disse maskiner for så vidt angår størrelse og funktion ikke i enhver henseende er identiske, de samme karakteristika, idet funktioner og teknisk ydedygtighed mere eller mindre ligger på samme niveau. Cecom har herved henvist til de forenede sager Tokyo Electric Company mod Rådet (forenede sager 260/85 og 106/86) vedrørende den antidumpingtold, der var blevet indført på importen af elektroniske skrivemaskiner, herunder navnlig til generaladvokatens forslag af 8. marts 1988, hvori denne gav udtryk for den opfattelse, at man ikke kan hævde, at der åbenbart eksisterer særskilte markeder for henholdsvis »kompakte« og »professionelle« skrivemaskiner, og at der måske på grundlag af vægten kan drages en sondring, men at de funktioner, de forskellige skrivemaskiner har, må være en lige så betydningsfuld faktor. I de nævnte sager mente sagsøgeren ikke, at der kunne konstateres væsentlige forskelle mellem de funktioner, som henholdsvis elektroniske kompakte og professionelle skrivemaskiner har. Efter Cecom's opfattelse kan en lignende vurdering fremsættes for så vidt angår spørgsmålet om, hvorvidt der eksisterer et enhedsmarked for fotokopieringsmaskiner.

Cecom har vedrørende spørgsmålet om, hvorvidt der findes en fællesskabsproduktion af små fotokopieringsmaskiner gjort gældende, at fællesskabsproducenterne i referenceperioden også producerede og markedsførte små fotokopieringsmaskiner (Rank Xerox og Olivetti), og at den omstændighed, at medlemmerne af Cecom kun har en ringe markedsandel i lavkapacitetsmaskinesegmentet, beror på den markedserobringsstrategi, som de japanske fotokopieringsmaskineproducenter har sat i værk.

3. De for skaden afgørende faktorer

Sharp har kritiseret den fastlæggelse af skaden, Kommissionen har gennemført på grundlag af følgende faktorer: ringe rentabilitet, manglende evne til at opnå stordriftsfordele, underbydelse af priser, forøgelse af de japanske eksportmængder og af den markedsandel, de japanske eksportører har.

— Ringe rentabilitet

Sharp har gjort gældende, at Kommissionen med urette ved undersøgelsen af klagernes virksomheds rentabilitet alene har henholdt sig til deres salg af små og mellemstore fotokopieringsmaskiner fra deres egen produktion. Den burde ifølge Sharp have henset til: a) den fortjeneste, klagerne opnåede ved salget af de fotokopieringsmaskiner, som de indførte fra Japan, b) den store fortjeneste, der opnåedes ved salget af konnekse varer og andre genstande, et salg der giver enhver leverandør af fotokopieringsmaskiner, navnlig af små typer, en fortjeneste, der er lige så stor eller større end fortjenesten på salget af maskinerne, og c) rentabiliteten af klagernes virksomhed for så vidt angår samtlige fotokopieringsmaskiner og ikke blot små maskiner.

Sharp har anført, at rentabiliteten på denne måde er blevet kunstigt sænket, og at udtalelsen i betragtning 82 til den anfægtede forordning ikke har gyldighed for Rank Xerox, Océ og Olivetti. Disse selskaber har nemlig absolut tilstrækkelige indtægter til at finansiere udviklingen af nye produkter.

— De manglende muligheder for at opnå stordriftsfordele

Sharp har gjort gældende, at de utilstrækkelige stordriftsfordele, klagerne har opnået, jf. omtalen heraf i betragtning 83 til den anfægtede forordning, er en følge af, at de startede produktionen temmelig sent. De havde tilstrækkelige finansielle ressourcer til at komme ind på markedet, hvis de rådede over den teknologiske knowhow, og de blev ikke af finansielle vanskeligheder, der kan tilregnes eksporten fra Japan, forhindret heri.

— Underbudspriser

Sharp har gjort gældende, at man i det foreliggende tilfælde var nået til det resultat, at klagernes, som det påstås, ringe rentabilitet og deres andre vanskeligheder skyldtes de lave priser på de japanske varer. Selskabet har under henvisning til betragtning 48 og 49 til den anfægtede forordning anført, at dets varer ikke var billigere end dem, klagerne solgte, hvorimod de var teknisk bedre.

Den undersøgelse, der er gennemført af Info-Markt, der er et uafhængigt markedsforskningsselskab, som har fået i opdrag at gennemføre en undersøgelse af de varer, der konkurrerer på det tyske marked, viser, at prisen på Fællesskabets typer generelt burde være højere end prisen på de lignende japanske typer, idet Fællesskabets typer ofte skal anvendes til udlejning, hvorfor de i almindelighed er udformet med henblik på en længere levetid. Sharp har i den forbindelse bemærket, at Kommissionen har sammenlignet de fællesskabstyper, der har den største levetid, med de japanske typer, de i øvrigt kan sammenlignes med, og dog kun har konstateret en ringe prisforskel. Hvis der har været tale om prisunderbud, er det derfor mere Fællesskabets producenter, der har praktiseret det.

Sharp har anført, at institutionernes argumentation synes at bekræfte, at de japanske selskabers succes skyldes udvikling og produktion af tiltrækkende varer til konkurrencedygtige priser. Det siges i betragtning 86 til den anfægtede forordning, at der ikke foreligger beviser for, at de små japanske fotokopieringsmaskiners store markedsandel skyldtes deres påståede overlegenhed, »bortset fra spørgsmålet om flere funktioner«. De japanske fotokopieringsmaskiner har ikke været billigere, men derimod teknisk bedre, og interessen for dem på markedet har derfor været større. Der er ikke tale om prisunderbud, men om konkurrence.

Sharp har endvidere gjort gældende, at den af Technology Research-instituttet udarbejdede grafiske fremstilling viser, at priserne i Fællesskabet på fotokopieringsmaskiner, der anvender almindeligt papir, har været forholdsvis faste i omkring ti år i forhold til priserne på andet elektronisk kontormateriel, for hvilket prisfaldet har været langt mere mærkbart, hvilket modsiger forestillingerne om, at prisen på små PPC kunne være fastholdt på et lavt niveau i 70'erne, hvilket

var grunden til, at Océ besluttede ikke at udvikle en egen type.

duktion af samme vare, og ikke i forhold til andre varer eller samtlige transaktioner, og at det derfor ikke er nødvendigt at lægge vægt på andre faktorer, der ikke vedrører samme vare.

— Stigningen i de japanske eksportmængder

Sharp har anført, at stigningen i de japanske eksportmængder ikke har forvoldt skade, idet denne stigning i vidt omfang er forløbet parallelt med ekspansionen på det nye marked, der var opstået for små fotokopieringsmaskiner, og at denne ekspansion selv gav de europæiske producenter mulighed for salg med god fortjeneste, som ellers ikke ville have været mulig.

Institutionerne har vedrørende priserne på de af dumpingimporten omfattede varer konstateret, at der har været tale om *prisunderbud*, og at dette havde forvoldt skade (betragtning 41-49 til den anfægtede forordning), men at dette underbud ikke kunne kvantificeres tilstrækkeligt præcist til at medtages i beregningen af den told, der var nødvendig for at bringe skaden til ophør (betragtning 110 til den anfægtede forordning). Rådet har klart oplyst, at prisunderbud var almindeligt udbredt og almindeligt anvendt af alle japanske eksportører uden undtagelse (betragtning 47, 48 og 49 til den anfægtede forordning). Prisunderbud var også almindeligvis af forbigående karakter, ikke på grund af stigning i prisen på japanskproducerede typer, men som følge af, at priserne på typer produceret i Fællesskabet blev nedsat for at kunne konkurrere med japanskproducerede typer. Endelig var prisunderbuddene sædvanligvis ikke på over 10%, men Rådet har anført, at vedvarende og almindeligt udbredte prisunderbud uundgåeligt giver et prisfald og gør det umuligt for en konkurrerende virksomhed at holde det prisniveau, der ellers ville have været tale om.

— Forøgelsen af de japanske eksportørers markedsandel

Sharp har vedrørende forøgelsen af de japanske eksportørers markedsandel anført, at denne forøgelse er et udtryk for den succes, de havde på markedet for små fotokopieringsmaskiner som følge af de japanske maskiners kvalitet, ikke deres pris.

Rådet har indledningsvis vedrørende spørgsmålet om fællesskabsproducenternes *rentabilitet* gjort gældende, at det er fortjeneste eller tab, som de har ved produktion og salg af PPC, der har betydning, ikke deres samlede situation på baggrund af produktionen og salget af andre varer. Det har dernæst anført, at det i grundforordningen er bestemt, at virkningerne af dumpingimporten skal vurderes i forhold til Fællesskabets pro-

Rådet har anført, at den omstændighed, at en praksis, der går ud på for en teknisk overlegen vare eller for en mere udviklet type at anvende en pris, der er den samme som den, en mindre udviklet, men i øvrigt tilsvarende type, sælges til, udgør et prisunderbud efter forordning nr. 2176/84. Ifølge Rådet foreligger der ikke, selv om de markedspriser, som to varer i begyndelsen markedsføres til, er de samme, bevis for, at der

ikke foreligger prisunderbud, idet dette resultat kun vil være muligt, såfremt de to typer i enhver henseende kan sammenlignes. Ifølge Rådet må den praksis, der går ud på at tage en lavere pris for samme type eller samme pris for en bedre udstyret type, når den er en følge af dumpingimport, anses for et udslag af illoyal konkurrence, hvis virkninger må anslås i forbindelse med fastsættelsen af skadefaktorerne i henhold til forordning nr. 2176/84.

Rådet har anført, at Sharp ikke har bestridt, at der har været tale om en *stigende markedsandel* for japansk producerede PPC, og at denne stigning er sket samtidig med, at markedsandelen for europæiskproducerede PPC faldt, og det til trods for en stigende efterspørgsel.

Rådet har dernæst bestridt Sharp's udtalelse om, at de japanske eksportører har bidraget til at skabe markedet for lavkapacitets-PPC, som ellers ikke ville have eksisteret. Ifølge Rådet har Rank Xerox længe fremstillet en lille fotokopieringsmaskine i segment 1, type 660, og også andre fællesskabsproducenter har fremstillet og markedsført lavkapacitets-PPC (Tetras fra 1985, Olivetti fra 1979/1980, Develop fra 1980/1981).

Kommissionen har med hensyn til mindre maskintyper eller personlige fotokopieringsmaskiner anerkendt, at der med disse maskiner opstod et nyt marked, men at de samtidig havde sat skub i konkurrencen på markedet for produkter med den laveste kapacitet. Selv om institutionerne havde behandlet den personlige fotokopieringsmaskine som en tilsvarende (samme) vare for sig, ville det dog alligevel forholde sig sådan, at der findes en fællesskabsproduktion. Faktisk har Tetras, der er en fællesskabsproducent, i 1984/1985 udviklet en personlig fotokopieringsmaskine for at kunne konkurrere med Canon-maskiner.

Cecom har anført, at den europæiske produktion af fotokopieringsmaskiner af strategisk betydning på området for teknisk kontormateriel er blevet et angrebsmål for en række japanske fotokopieringsmaskineproducenter, og at alle de andre faktorer i artikel 4 i forordning nr. 2176/84 for vurderingen af, om der var forvoldt skade derfor mister deres betydning.

Hvad angår prisunderbud har Cecom fremført, at de japanske konkurrenter i kraft af den omfattende, stort anlagte og langvarige dumpingpraksis og deres markedsandel på ca. 85% let kunne benytte den metode, der går ud på selektive prisunderbud, hvorved visse konkurrenters specielle typer på et særligt marked kan angribes.

Ifølge Cecom er der ikke ført beviser for, at de japanske fotokopieringsmaskiner efter deres teknik og ydeevne, som det påstås, er overlegne. Det er endvidere ukorrekt, når det hævdes, at de typer, der produceres i Fællesskabet, har en længere levetid og er bestemt til udlejning. Endelig har en sammenligning af priserne for fotokopieringsmaskiner, der er produceret i Europa på den ene side, og fotokopieringsmaskiner, der er produceret i Japan på den anden side, hvorved der er taget højde for de prisunderbud, der knytter sig til supplerende materiel, vist,

at der har været tale om betydelige underbudsmargener til trods for den omstændighed, at priserne generelt er faldet.

Cecom gør gældende, at dumping pr. definition har sammenhæng med salgspriserne for maskinerne, og at rentabiliteten således bør beregnes på grundlag af Fællesskabets produktion af samme vare, jf. artikel 4, stk. 4, i forordning nr. 2176/84, og ikke ud fra samtlige former for virksomhed. Dumping formindsker rentabiliteten for Fællesskabets producenter, idet den enten umuliggør salg eller kun gør det muligt at sælge med en alt for lav fortjeneste. Fortjenesten ved efterfølgende service- og vedligeholdelsesvirksomhed tilhører et andet område, og fortjeneste ved udlejningsvirksomhed er blevet taget i betragtning ved Kommissionens beregninger.

Endelig er en af de vigtigste virkninger af fællesskabsproducenternes lave rentabilitet, at det er umuligt at opnå øgede stordriftsfordele (betragtning 83 til den anfægtede forordning), og denne virkning er et resultat af de japanske producenters dumping, ikke af, at Fællesskabets produktion er startet sent, for den startede faktisk før den japanske produktion.

4. Spørgsmålet om årsagsforbindelse mellem dumpingimporten og skaden

Sharp har i første række gjort gældende, at udviklingen på det europæiske marked for fotokopieringsmaskiner klart viser, at det er de tre klagerselskabers beslutning om ikke at gå i gang med at producere små fotokopieringsmaskiner, der er den vigtigste årsag til det lave aktivitetsniveau, som er karakteristisk for de tre klagerselskaber, når det gælder produktion af små fotokopieringsmaskiner. Sharp har i den forbindelse nævnt, at Xerox Corporation og dets europæiske datterselskab Rank Xerox i 60'erne og 70'erne som leader-virksomhed på markedet for kontorfotokopieringsmaskiner ligesom andre europaetablerede producenter bestræbte sig på at fremstille mere ydedygtige og hurtigere fotokopieringsmaskiner ud fra den tankegang, at efterspørgslen ville blive særlig intens i denne sektor og ville være ringe i sektoren for små fotokopieringsmaskiner, der anvender almindeligt papir, og som benyttes af små administrative enheder eller store decentraliserede enheder. I slutningen af 70'erne og i begyndelsen af 80'erne dukkede der et nyt marked op for små fotokopieringsmaskiner, der anvender almindeligt papir, mens tendensen på markedet for de store fotokopieringsmaskiner lå fast.

De japanske producenter udviklede for at dække behovene hos de japanske virksomheder i 70'erne og navnlig deres behov for at kunne udsende deres skrivelser og meddelelser i form af fysiske gengivelser af håndskrevne originaler en helt ny generation af små fotokopieringsmaskiner, der anvendte almindeligt papir, maskiner, hvis kvalitet og driftssikkerhed var usædvanlig stor, og som der ikke fandtes noget tilsvarende til i Fællesskabet. Ved at udbyde disse teknologiske innovationer på tiltrækkende måde skabte de i vidt omfang et marked i Fællesskabet for mindre fotokopieringsmaskiner, der anvender almindeligt papir.

De europæiske virksomheder kunne, før de nye japanske fotokopieringsmaskiner duk-

kede op på markedet, kun vælge mellem at anvende en stor hurtig fotokopieringsmaskine, der anvendte almindeligt papir, eller en dårligere lille maskine, der anvendte fremkalderpapir, eller endelig en langsom fotokopieringsmaskine, der anvender almindeligt papir, som Rank Xerox 660, der gav kopier af dårlig kvalitet og nød godt af den vedligeholdelsesservice, der ydedes gennem en omfattende serviceorganisation.

På baggrund heraf opstod der en efterspørgsel af en ny art i Fællesskabet, idet de europæiske virksomheder havde anset det for påkrævet at have et vist antal mindre driftssikre fotokopieringsmaskiner til rådighed, der gav gode kopier uden at kræve teknikerbistand til den almindelige vedligeholdelse, og som blev udbudt til salg mere fordelagtigt end efter Rank Xerox' udlejningsvilkår.

Det lave driftsniveau hos de europæiske producenter for så vidt angår de nye fotokopieringsmaskintyper i årene 1968-1978, sammenholdt med perioden 1975-1978, hvor de japanske producenter lancerede ca. femten typer, fremgår af oversigt A (der er vedlagt som bilag).

I referenceperioden (ifølge Dataquest-klassifikationen) var der i praksis ingen produktion af fotokopieringsmaskiner for maskiner i segment 2 og herover. I segment 3 dominerede de japanske leverandører, selv om der var en europæisk produktion af en vis betydning af de største maskiner i denne gruppe. I segment 4 var den japanske konkurrence ubetydelig, og den eksisterede slet ikke i segment 5. Endelig var der ikke nogen fællesskabsproduktion i segment 6.

Ekspansionen på markedet for fotokopieringsmaskiner mellem 1970 og 1980 skyldtes navnlig den stigende efterspørgsel i sektorerne for små maskiner, efter at de nye japanske fotokopieringsmaskiner var kommet på markedet. Dette fremgår bl.a. af følgende oversigt, der viser udviklingen i antallet af PPC (antal maskiner i drift i brugernes lokaler) i Tyskland:

Oversigt A — Antal PPC i Tyskland efter en vurdering ved udgangen af de respektive år

(x 1 000)

	1976	1977	1978	1979	1980	1981
Segment 1	43	61	87	126	183	246
Segment 2	29	40	53	70	83	99
Segment 3	15	17	19	23	29	36
Segment 4	11	10	11	11	11	13
Segment 5	—	—	—	—	—	1
Segment 6	—	1	1	2	2	3
Samtlige segmenter	98	129	171	232	308	398
Segmenterne 1, 2, 3	87	118	159	219	295	381
Segmenterne 4, 5, 6	11	11	12	13	13	17

Kilde: Dataquest.

Det samlede antal PPC i Vesteuropa steg fra 1 000 000 maskiner i 1979 til ca. 2 978 000 maskiner i 1984.

Benytter man placeringen af de nye maskiner som kriterium (efter en beregning på grundlag af en sammenlægning af nettosalgs- og udlejningstallene), kan det konstateres, at antallet er steget hvert år, og at der efter 450 000 maskiner i 1981 har været tale om ca. 800 000 i 1984, en stigning der hovedsagelig skyldes de små japanskproducerede fotokopieringsmaskiner.

Hvad angår personlige fotokopieringsmaskiner, der ifølge Sharp er et eksempel på udvidelsen af markedet til at omfatte små maskiner og den japanske overlegenhed på dette marked, fremgår tallene for placeringen, det samlede antal og de japanske producenters andel af følgende oversigt:

Oversigt B — Personlige fotokopieringsmaskiner (Vesteuropa)

	1982	1983	1984	1985
Samtlige placeringer	—	95 000	128 000	166 000
Japanske producenters andel	—	100%	99,2 %	98,8 %
I alt	—	95 000	223 000	389 000
Japanske producenters andel	—	100%	99,6 %	99,2 %

Sharp har endelig med henblik på at fastslå den japanske dominans i sektoren for små typer i referenceperioden i følgende oversigt desuden angivet tallene for salget af nye maskiner på det tyske marked.

Oversigt C

	Japanske typer	EØF-typer	Fuji/Rank Xerox-produktion
Personlige fotokopieringsmaskiner	8	1*	0
Segment 1a	17	1	4
Segment 1b	18	0	0
Segment 2	21	0	1
Segment 3	15	4	0
Segment 4	8	3	0

* Tetras' type, der er blevet produceret i meget små mængder på grund af tekniske vanskeligheder.

Fællesskabets producenter af store fotokopieringsmaskiner reagerede på denne markedsudvikling ved at foretage indkøb hos de japanske producenter. Selskabet Rank Xerox besluttede således, idet det fortsatte med at koncentrere sine bestræbelser om fotokopieringsmaskiner med stor kapacitet, at selskabet i Fællesskabet også burde udbyde små fotokopieringsmaskiner i den ønskede kvalitet, og det valgte det at gøre ved hos datterselskabet i Japan, Fuji Xerox, at indkøbe enten OEM-typer, der var færdigmonterede, eller komponentsæt, der skulle samles i Fællesskabet. Océ og Olivetti indkøbte med henblik på videresalg OEM-typer hos japanske leverandører uden for disse selskabers egen koncern. Ifølge Sharp var den kendsgerning, at man forlod sig på OEM-typer, et udslag af en rentabel og rationel kommerciel strategi, og disse indførsler gjorde det muligt for selskaberne at undgå omkostninger og sådanne teknologiske vanskeligheder, der ville have været forbundet med selvstændig udvikling af nye typer. Det er altså kommercielle og tekniske grunde, ikke de lave priser, der i hovedsagen har betinget Rank Xerox' og de øvrige selskabers lave produktionsvirksomhed på området for

små fotokopieringsmaskiner. Klagerselskabernes situation i referenceperioden var en direkte følge af de beslutninger, der var blevet truffet vedrørende produktionen af vedkommende type maskiner.

Rådet har anført, at institutionerne særlig omhyggeligt har analyseret virkningerne af dumpingimporten på Fællesskabets produktion samt de andre mulige grunde til de forskellige forhold, der danner grundlag for skaden, der er blevet indkredset (betragtning 81 ff. til den anfægtede forordning). De har navnlig analyseret Rank Xerox' vanskeligheder med at bringe en ny maskine med lille kapacitet på markedet og er nået til det resultat, at disse vanskeligheder, der i det mindste til dels kunne tilskrives interne problemer i Xerox Corporation, blev løst ved en række ændringer vedrørende selskabets organisation og produktudvalg og derfor ikke længere kan påberåbes ved afgørelsen af, hvilken skade der er forvoldt selskabet.

Rådet har indledningsvis anført, at institutionerne har konstateret, at der var tale om en vedholdende priskonkurrence, der var en følge af de japanske eksportørers prisunderbud. Imidlertid førte de lave priser til lavere rentabilitet for Fællesskabets virksomheder, ligesom de faldt sammen med en stigning i den markedsandel, de japanske producenter havde. På baggrund heraf kan det ikke være urigtigt at drage den slutning, at et lavt prisniveau som nævnt førte til en stigning i salget af og markedsandelen for japanskproducerede varer, der faldt sammen med et fald i fællesskabsproducenternes markedsandel. På baggrund heraf må dumpingimporten anses for årsag til de forhold, der ligger bag den konstaterede skade.

Rådet har vedrørende de øvrige faktorer, Sharp har nævnt som en årsag til de forhold, der ligger bag skaden, for det første imødegået argumentationen om, at Fællesskabets produktion i 70'erne skænkede markedet for fotokopieringsmaskiner med lav kapacitet ringe opmærksomhed og derfor fik problemer, fordi det blev besluttet ikke at fremstille denne type fotokopieringsmaskiner. Rank Xerox har fortsat produceret fotokopieringsmaskiner med lav kapacitet i Fællesskabet frem til 1978 (dette selskabs type 660), og den omstændighed, at maskiner med lav kapacitet er blevet leveret af Fuji Xerox eller produceret af Rank Xerox under anvendelse af dele, der stammede fra Fuji Xerox, viser, at Rank Xerox ingenlunde har opgivet at interessere sig for markedet for disse maskiner. Olivetti har udviklet en type med lav kapacitet i 1978, og Océ havde udfoldet store bestræbelser med henblik på det samme, men opgav som anført af virksomheden navnlig på grund af prisfaldet.

Rådet har desuden bestridt, at de japanske fotokopieringsmaskiner med lav kapacitet har været årsag til, at der er opstået et nyt marked, og har anført, at selv om de japanske marketingsmetoder har bidraget til ekspansion på dette marked, foreligger der ikke dermed bevis for, at importen af sådanne fotokopieringsmaskiner til lave priser og som dumpingimport ikke har været en årsag til den skade, der er forvoldt Fællesskabets industri.

Rådet har vedrørende argumentationen om japanernes påståede teknologiske overlegenhed og deres leader-rolle inden for teknisk innovation og driftssikkerhed anført, at samtlige fællesskabsproducenter fremstillede PPC, der generelt er lige så udviklede som alle andre PPC på markedet. Endvidere beviser den fortegnelse over innovationer, de

japanske producenter har påberåbt sig, ikke, at den ved lavprisimporten forvoldte skade kan tilskrives andre årsager. Endelig foreligger der om japanske PPC's driftssikkerhed i sammenligning med fællesskabsproducerede PPC's driftssikkerhed ingen oplysninger, der peger på, at maskiner fra Fællesskabet er ringere eller kræver mere vedligeholdelse. Ansættelsen af alle de forhold, der ligger til grund for skaden eller muligt kan begrunde denne, har peget på et resultat, der går ud på, at de importer, der skete til lavpriser, og som var dumpingimport, virkelig har været en af årsagerne til skaden.

Cecom har om den helt nye generation af fotokopieringsmaskiner, som ifølge Sharp er blevet udviklet af de japanske producenter, anført, at den grundlæggende produktionsteknik for PPC er blevet til i De Forenede Stater og i Europa, og at samtlige europæiske producenter af fotokopieringsmaskiner havde udviklet deres egne, små fotokopieringsmaskiner, der anvender almindeligt papir, eller var i stand til at gennemføre produktion af sådanne varer. De mistede lysten til at producere dem, fordi der ikke på længere sigt var udsigt til at få dækket omkostningerne herved og opnå rimelig fortjeneste.

Der foreligger ikke beviser vedrørende den omstændighed, at de europæiske producenter har haft tekniske og teknologiske vanskeligheder ved produktionen af PPC, og at den succes, som den nye generation af små japanske fotokopieringsmaskiner har haft, i hovedsagen har beroet på deres kvalitet. De europæiske producenter har tværtimod produceret og er fortsat i stand til at producere alle modeller inden for PPC-udvalget under anvendelse af kvalitetskriterier, der i alt fald er på højde med de kriterier, som de i Japan producerede fotokopieringsmaskiner er produceret på grundlag af.

Faktisk er den eneste foreliggende hindring den manglende rentabilitet, der er en følge af den dumping, som mange japanske producenter praktiserer i stor stil.

D — *Fællesskabets interesse*

Sharp har først gjort gældende, at institutionerne har et vidt skøn ved afgørelsen af, om fotokopieringsmaskiner i tilstødende segmenter kan anses for »samme vare«, og om der er tale om konkurrerende varer, men selskabet anfører, at institutionerne ikke kan afvise, at Fællesskabets produktion har en meget begrænset karakter, eller at der er tale om et meget begrænset udvalg af varer, der udbydes på området for små fotokopieringsmaskiner.

Sharp har herved gjort gældende, at kun Tetras, der havde ca. 1% af markedet for disse maskiner, i meget små mængder har fremstillet personlige fotokopieringsmaskiner i referenceperioden. Desuden var udbuddet på det tyske marked i de tre øvrige laveste segmenter, og idet der bortses fra Rank Xerox' samlevirksomhed, alene begrænset til Olivetti-modellen Copia 1050, der havde ca. 2% af vedkommende marked i Vesteuropa.

På baggrund heraf er det Sharp's opfattelse — hvis det overhovedet kan antages, at kriteriet om samme vare har været opfyldt — at Kommissionens konklusioner vedrørende Fællesskabets interesse er fejlagtige, idet den ikke med beslutningen om at beskytte producenterne af en meget begrænset mængde varer har taget hensyn til den byrde, der pålægges forbrugerne af mange varer.

Sharp har dernæst gjort gældende, at vurderingen med hensyn til Fællesskabets interesse i nærværende sag er blevet fordrejet, idet de tre vigtigste klagere, der var afhængige og havde fordel af indførslerne fra Japan, er blevet anset for at tilhøre erhvervsgrenen i Fællesskabet.

Efter selskabets opfattelse burde Rank Xerox bestemt have været holdt udenfor, og det ville derefter have været umuligt for Rådet at hævde, at antidumpingforanstaltningerne var i overensstemmelse med Fællesskabets interesse. Océ og Olivetti, hvis indførsler repræsenterer 35-40% af deres salg og udlejning af fotokopieringsmaskiner, skulle også have været holdt uden for erhvervsgrenen i Fællesskabet. Dersom det alligevel antages, at de skulle have været anset for at tilhøre denne, burde Rådet have sammenlignet deres interesser med interesserne hos OEM-importørerne, som f.eks. Gestetner, Agfa-Gevaert m.fl. De nævnte OEM-importører beskæftigede, selv om de kun havde en meget beskeden markedsandel på Fællesskabets marked for små fotokopieringsmaskiner (en andel der ikke oversteg 3% i 1985, selv om Tetras medregnes som en producent fra Fællesskabet), et meget stort antal personer og var meget aktive på området for små fotokopieringsmaskiner.

Rådet har gjort gældende, at institutionerne, også selv om kun en forholdsvis beskeden del af den samlede produktion anses for fællesskabsproduktion, i henhold til artikel 4, stk. 5, i forordning nr. 2176/84 ikke desto mindre må undersøge, om det er i Fællesskabets interesse at vedtage antidumpingforanstaltninger. Nødvendigheden af at hense til denne interesse betyder dog ikke, at man, såfremt Rank Xerox blev udelukket fra erhvervsgrenen i Fællesskabet, mere måtte tilgodese OEM-virksomhedernes interesse end interessen hos de øvrige producenter i Fællesskabet. Ifølge Rådet har Fællesskabet interesse i at beskytte en lille svag fællesskabsindustri for at undgå fuldstændig afhængighed af indførsler udefra.

E — *Beregningen af antidumpingtolden*

Sharp har vedrørende beregningen af toldsatsen gjort gældende, at fastsættelsen af tolden til 20% er i strid med artikel 13, stk. 3, i forordning nr. 2176/84, hvorefter antidumpingtolden ikke må overstige, hvad der er nødvendigt for at afhjælpe skaden. Sharp har herved for det første gjort gældende, at den margen på 12%, der blev anset for nødvendig for at sikre en rimelig fortjeneste eller indtægt ved salg af fotokopieringsmaskiner, er alt for høj. Faktisk sælges små maskiner altid med en lavere fortjeneste end den, der opnås ved hver enkelt form for anden virksomhed med tilknytning til fotokopiering, og Kommissionen befandt sig derfor i en vildfarelse, da den forsøgte at bringe rentabiliteten ved salg af fotokopieringsmaskiner op på et meget gunstigt niveau. Sharp har dernæst gjort gældende, at tolden blev beregnet på grundlag af den prisforhøjelse, der ansås for nødvendig for at ophæve det påståede prisunderbud. Der har af de tidligere anførte grunde ikke været tale om underbud. Sharp har endelig anført, at den indgående beskrivelse i betragtning 107 til den anfægtede forordning af fremgangsmåden ved toldens beregning er uforståelig. Kommissionen burde tilstrækkelig klart af hensyn til en passende domstolsprø-

velse have forklaret den metode, den havde valgt med henblik på beregning af toldens størrelse.

Rådet har indledningsvis vedrørende spørgsmålet om, hvorvidt den fortjenstmargen på 12%, der er blevet fundet fornøden for fællesskabsproducenterne, som anført af Sharp var for høj, anført, at det fastholder det synspunkt, Kommissionen er gået ind for, og hvorefter der ikke ville være større tilskyndelse til produktion af fotokopieringsmaskiner, hvis PPC kun solgtes med ringe fortjeneste eller endog med tab, idet fortjenesten kun opnåedes takket være efterfølgende salg af materiel. I betragtning 101-106 til den anfægtede forordning findes en detaljeret redegørelse for de grunde, institutionerne har haft til at acceptere fællesskabsproducenternes argumentation vedrørende nødvendigheden af et rentabelt salg af maskiner, og det fastholder, at det for fællesskabsproducenternes fortsatte maskinproduktion er af afgørende betydning, at de opnår en passende forrentning af deres investeringer.

Den af Kommissionen valgte fortjenstmargen, som både de japanske producenter, der har gjort gældende, at den var alt for høj, og fællesskabsproducenterne, der har gjort gældende, at den var for lav, har kritiseret voldsomt, er blevet anset for et fornuftigt kompromis.

Hvad toldsatsen angår indeholder betragtning 108 og 110 til den anfægtede forordning en gendrivelse af Sharp's argumentation, hvorefter der ikke har været tale om prisunderbud.

Endelig har Rådet vedrørende Sharp's argument om, at beregningsmåden er uforståelig, anført, at detaljerede oplysninger om beregningsmåden blev givet alle parter ved forhandlingerne den 2. december 1986, og at de har haft lejlighed til at fremsætte deres bemærkninger herom. Desuden nævnes i den anfægtede forordning samtlige de forhold, der er lagt til grund for beregningen, hvilket har gjort det muligt for Sharp at gøre sine rettigheder gældende, og den anførte begrundelse er tilstrækkelig præcis til, at Domstolen får mulighed for at kontrollere beregningernes lovlighed.

Cecom har gjort gældende, at Sharp's argumentation ingenlunde beviser, at Fællesskabets institutioner klart har overskredet grænserne for deres vide skøn ved fastlæggelsen af, hvornår der foreligger skade. Sammenslutningen har desuden gjort gældende, at generaladvokaten i antidumpingsagen vedrørende elektroniske skrivemaskiner gendrev Canon's argumentation (forslag til afgørelse af 8.3.1988, Canon mod Rådet, forenede sager 277/85 og 300/85, Canon mod Rådet, Sml. 1988, s. 5731), hvorefter det fortjenstmargenniveau, der var lagt til grund ved beregningen af den omhandlede pris, var alt for høj, hvorfor denne argumentation måtte forkastes.

J. C. Moitinho de Almeida
Refererende dommer

Bilag

Lanceringen i årenes løb af små PPC

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
EF-produktion											
Rank Xerox	660										2202
Agfa-Gevaert				X-10		X-11					
Develop											
Rex Rotary					5000						
Japansk produktion											
Canon						NP-70			NP-75 NP-76	NP-50	
Sharp								SF-710	SF-720 SF-721 SF-730		
Toshiba							BD 702		BD 702A	BD 601	BD 704 BD 727
Konishiroku								Mark 3		100	

Kilde: Dataquest.