RAPPORT TER TERECHTZITTING
in zaak C-179/87 *

Inhoud

I — De feiten en het procesverloop ..... I - 1639

A — De feiten ..... I - 1639

B — Schriftelijke behandeling en conclusies van partijen ..... I - 1639

II — Middelen en argumenten van partijen ..... I - 1640

De ontvankelijkheid ..... I - 1640

Ten gronde ..... I - 1640

A — De berekening van de normale waarde ..... I - 1640

B — De vergelijking ..... I - 1644

C — De schade ..... I - 1646

1. Het begrip bedrijfstak van de Gemeenschap ..... I - 1646

2. Het begrip soortgelijk produkt ..... I - 1653

3. De schadefactoren ..... I - 1655

4. Het oorzakelijk verband tussen de schade en de invoer met dumping ..... I - 1659

D — De belangen van de Gemeenschap ..... I - 1663

E — De berekening van het anti-dumpingrecht ..... I - 1664

* Procestaal: Engels.

I — De feiten en het procesverloop

A — *De feiten*

In juli 1985 diende het Committee of European Copier Manufacturers (CECOM) bij de Commissie een klacht in over dumpingpraktijken bij de invoer van bepaalde PPC's, van oorsprong uit Japan, waardoor de bedrijfstak van de Gemeenschap werd geschaad.

De door de Commissie ingeleide anti-dumpingprocedure op basis van verordening (EEG) nr. 2176/84 van 23 juli 1984 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping of subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Economische Gemeenschap (PB 1984, L 201, blz. 1) leidde tot vaststelling van verordening (EEG) nr. 2640/86 van de Commissie van 21 augustus 1986 (PB 1986, L 239, blz. 5), waarbij een voorlopig anti-dumpingrecht van 15,8% werd gelegd op de invoer van Sharp-PPC's.

Op 23 februari 1987 stelde de Raad op voorstel van de Commissie bij verordening (EEG) nr. 535/87 een definitief anti-dumpingrecht van 20% vast op de invoer van Sharp-PPC's (hierna: „de bestreden verordening"), met de bepaling dat het bij verordening nr. 2640/86 ingestelde voorlopige recht moest worden geïnd.

B — *Schriftelijke behandeling en conclusies van partijen*

Het verzoekschrift van Sharp is op 10 juni 1987 ter griffie van het Hof ingeschreven.

Bij beschikkingen van 3 februari 1988 heeft het Hof de Commissie en CECOM toegelaten tot interventie aan de zijde van verweerder.

De schriftelijke behandeling heeft een normaal verloop gehad. Het Hof heeft, op rapport van de rechter-rapporteur en de advocaat-generaal gehoord, besloten de zaak krachtens artikel 95, lid 1, van het Reglement voor de procesvoering naar de Vijfde kamer te verwijzen en zonder instructie tot de mondelinge behandeling over te gaan.

Verzoekster concludeert dat het den Hove behage:

1) verordening nr. 535/87 van de Raad nietig te verklaren voor zover zij verzoekster betreft;

2) voorts, althans subsidiair, genoemde verordening nietig te verklaren:

   a) voor zover een definitief anti-dumpingrecht van 20% wordt gelegd op PPC's van oorsprong uit Japan en vervaardigd of uitgevoerd door verzoekster;

   b) voor zover zij bepaalt, dat de tot zekerheid gestelde bedragen voor het voorlopige anti-dumpingrecht op de door verzoekster vervaardigde en naar de Gemeenschap uitgevoerde PPC's definitief worden geïnd;

3) in ieder geval de Raad te veroordelen in de kosten van het geding;

4) zulke andere maatregelen te gelasten, als in de omstandigheden van het geval gewettigd of billijk zijn;

5) de Commissie en CECOM te veroordelen in de kosten ten gevolge van hun respectieve interventie.

De *Raad* concludeert dat het den Hove behage:

— het beroep te verwerpen;

— verzoekster te verwijzen in de kosten van het geding.

CECOM, interveniënte, concludeert dat het den Hove behage:

— het beroep te verwerpen;

— Sharp te verwijzen in de kosten van het geding, daaronder begrepen de door CECOM als interveniënte gemaakte kosten.

II — Middelen en argumenten van partijen

De ontvankelijkheid Sharp stelt, dat volgens vaste rechtspraak van het Hof de bestreden bepalingen van verordening nr. 535/87 haar rechtstreeks en individueel raken, zodat het beroep ontvankelijk is.

De *Raad* heeft geen opmerkingen bij de ontvankelijkheid van het beroep.

Ten gronde

A — *De berekening van de normale waarde*

Sharp betoogt, dat de Raad de normale waarde onjuist heeft berekend. Voor zover de Raad van oordeel was, dat hij bij de berekening van de normale waarde geen rekening diende te houden met de prijzen die Sharp aan Sharp Business KK (hierna: „SBK"), haar verkoopmaatschappij in Japan, in rekening bracht, had hij artikel 2, lid 7, moeten toepassen en dus de normale waarde ofwel overeenkomstig artikel 2, lid 3, sub b, i, van verordening nr. 2176/84 (de vergelijkbare prijs van een soortgelijk produkt bij uitvoer naar een derde land), ofwel overeenkomstig artikel 2, lid 3, sub b, ii, van die verordening (de aangenomen waarde, bepaald door bijtelling van kosten en winst) moeten bepalen.

Bij zeven modellen beschouwden de instellingen echter de wederverkoopprijs van SBK als de normale waarde, alsof dit Sharps verkoopprijs op de binnenlandse markt was, en trokken vervolgens daarvan een aantal niet-passende bedragen af ten einde tot een normale waarde in het stadium „af-fabriek" te komen. Voor het achtste model hebben de

instellingen de normale waarde samengesteld, doch er een groot gedeelte van de kosten van SBK in opgenomen. Volgens Sharp hadden alle kosten in het eerste geval moeten worden afgetrokken en in het tweede geval niet mogen worden opgenomen, daar zij uitsluitend de verkoop op de binnenlandse markt betroffen. Daar SBK zich alleen met de verkoop op de binnenlandse markt bezighoudt, gaat het om communicatiekosten die nauwkeurig te omschrijven waren, net als de volgende kosten: de huur van parkeerruimte voor de auto's van de verkopers, huur van opslagplaatsen, huur van de auto's van de verkopers, leasingkosten van kantoorapparatuur, benzinekosten voor de aflevering van goederen, vergoeding van de verhuiskosten van de verkopers, de kosten van de bezoeken aan de dealers van Sharp en aan de klanten van die dealers, kostenvergoeding voor de dealers voor hun bezoeken aan Sharp in verband met onderhoudsinstructies, terugbetaling van de logieskosten van de verkopers (persoonlijke reizen), bijdragen aan de plaatselijke handelsverenigingen, verkooppremies voor dealers, servicekosten, diverse kosten (zoals kosten in verband met reclame, administratie, verkoop en outillage), en winst. Sharp biedt ter zake aanvullend bewijs aan in de vorm van een onafhankelijk accountantsrapport.

Bij de berekening van de dumpingmarge hadden de instellingen ook rekening moeten houden met de door SBK op de distributie behaalde winst, die niet is berekend, ofschoon bij de samenstelling van de uitvoerprijs een winst van 5% is afgetrokken van de door verzoeksters Europese verkoopmaatschappijen toegepaste prijs.

De door de instellingen bij de berekening van de normale waarde toegepaste methode is incoherent. Het kan niet juist zijn, dat de normale waarde van de verkopen aan een verkoopmaatschappij op een veel hoger niveau dan de normale waarde van de verkopen aan groothandelaars wordt vastgesteld, enkel en alleen omdat eerstbedoelde normale waarde tal van distributiekosten en winst op de distributie omvat, terwijl laatstbedoelde normale waarde die kosten en winsten niet omvat en in werkelijkheid dichter bij de verkopen in het stadium „af-fabriek" ligt.

Voorts betoogt Sharp, dat zij anders is behandeld dan de Japanse exporteur Nakajima in de „elektronische schrijfmachines"-zaken (arrest van 5 oktober 1988, zaak 301/85, Sharp, Jurispr. 1988, blz. 5813). In het geval van Nakajima zou bij de berekening van de normale waarde in het geheel geen rekening zijn gehouden met de verkoop- of distributiekosten of met de winst op de binnenlandse markt.

Artikel 2, lid 7, van verordening nr. 2176/84 laat niet toe, dat de instellingen in het geval van een exporteur met een geassocieerde verkoopmaatschappij een normale waarde berekenen die niet overeenstemt met het stadium „af-fabriek", terwijl voor een exporteur zonder geassocieerde verkoopmaatschappij, zoals Nakajima, de normale waarde wel in dat stadium wordt berekend.

De door de instellingen toegepaste methode had tot gevolg, dat Sharp van dumping werd beschuldigd, ofschoon de wederverkoopprijzen van haar Europese verkoopmaatschappijen aanzienlijk hoger waren dan de normale waarde plus de kosten van verzending van haar produkten naar de Ge-

meenschap en de communautaire douanerechten, zoals blijkt uit tabel A bij verzoeksters repliek.

De *Raad* betoogt, dat hij bij de berekening van de normale waarde rekening heeft gehouden met de prijs die bij normale handelstransacties werkelijk is of moet worden betaald voor een soortgelijk produkt dat bestemd is voor verbruik in het land van uitvoer, zoals artikel 2, lid 3, sub a, van verordening nr. 2176/84 voorschrijft (paragrafen 5 en volgende van de bestreden verordening en paragrafen 6 en volgende van verordening nr. 2640/86).

Hij wilde zich niet op de interne overdrachtsprijzen tussen verschillende ondernemingen van dezelfde groep baseren, omdat de overdracht van goederen binnen een groep ondernemingen die uit onderscheiden rechtspersonen bestaat, doch onder een gemeenschappelijke controle staat en één enkele economische eenheid vormt, geen verkoop in het kader van normale handelstransacties in de zin van artikel 2, lid 3, is. Wanneer het, zoals in casu, om een groep ondernemingen gaat die één enkele economische eenheid vormt, dan is de eerste verkoop in het kader van normale handelstransacties die waarbij het produkt voor het eerst wordt verkocht aan een onafhankelijke koper zonder banden met die economische eenheid.

De Commissie heeft geconstateerd, dat een aantal functies van Sharp, met name die welke onontbeerlijk zijn om op de binnenlandse markt te kunnen verkopen, niet alleen door Sharp zelf, maar ook, en in aanzienlijke mate, door haar verkoopmaatschappij SBK werden uitgeoefend. Deze functies, en de desbetreffende kosten, zijn dus van Sharp overgegaan op SBK, een onderdeel van dezelfde economische eenheid.

Zelfs al was in casu artikel 2, lid 7, van verordening nr. 2176/84 op de interne overdrachten toegepast, dan hadden de instellingen de normale waarde toch op basis van artikel 2, lid 3, sub a, bepaald, daar de prijs die bij normale handelstransacties werkelijk is of moet worden betaald, de prijs is die de eerste onafhankelijke koper aan SBK in Japan betaalde. Artikel 2, lid 7, bepaalt enkel, dat sommige transacties „geacht (kunnen) worden niet binnen het kader van normale handelstransacties te vallen"; het zegt niet, dat in dat geval de normale waarde alleen op basis van artikel 2, lid 3, sub b, mag worden vastgesteld. Bovendien bevat artikel 2, lid 3, geen bepaling die de instellingen verplicht, artikel 2, lid 3, sub b, toe te passen telkens wanneer artikel 2, lid 7, van toepassing is.

Zolang er dus bepaalde verkopen zijn die op de binnenlandse markt in het kader van normale handelstransacties plaatsvinden, en deze verkopen een deugdelijke vergelijking mogelijk maken (in voorkomend geval na de passende correcties), mag artikel 2, lid 3, sub a, worden toegepast.

De normale waarde mocht dus worden vastgesteld op basis van de prijzen die SBK aan onafhankelijke kopers in rekening bracht in

het kader van normale handelstransacties op de binnenlandse markt.

De vraag, of de verkopen van SBK een bruikbare vergelijking mogelijk maken, is van feitelijke aard en moet derhalve met inachtneming van alle omstandigheden worden beoordeeld. Het is duidelijk, dat het de verkopen zijn die de vergelijking mogelijk moeten maken, en dat de prijscorrecties ertoe dienen om tot een rechtstreekse vergelijking van de gecorrigeerde prijzen te komen. Voorts behoeven de in aanmerking te nemen verkopen niet noodzakelijkerwijs in hetzelfde handelsstadium plaats te vinden (krachtens artikel 2, lid 9, wordt *normaliter* in hetzelfde handelsstadium vergeleken). Ten slotte kan, indien de vergelijkbaarheid van de prijzen na de overige correcties overeenkomstig artikel 2, leden 9 en 10, nog steeds twijfelachtig is wegens een verschil in handelsstadium, voor dit verschil nog een correctie worden toegepast.

In ieder geval verkochten SBK in Japan en de verkoopmaatschappijen van Sharp in de Gemeenschap aan dezelfde soort klanten, zodat deze verkopen dus in hetzelfde handelsstadium plaatsvonden. Bovendien waren zij vergelijkbaar, onverminderd de overeenkomstig artikel 2, leden 9 en 10, van verordening nr. 2176/84 toe te passen correcties.

Bij de samenstelling van de normale waarde overeenkomstig artikel 2, lid 3, sub b, ii, van verordening nr. 2176/84 heeft de Raad rekening gehouden met de verkoop-, administratieve en andere algemene uitgaven (hierna: „VAA-kosten") die SBK in verband met de verkoop van PPC's op de binnenlandse markt droeg, omdat SBK als een verkoopafdeling van de producent optrad. Het zou dus onjuist zijn geweest, niet een redelijk bedrag voor die VAA-kosten, die SBK daadwerkelijk droeg, in de aangenomen normale waarde op te nemen. De aangenomen normale waarde dient de prijs op de binnenlandse markt immers zo dicht mogelijk te benaderen.

Met betrekking tot de vraag, of de aangenomen normale waarde door de opneming van de VAA-kosten van SBK in een ander handelsstadium is bepaald, antwoordt de Raad dat, indien dat het geval was, de vraag zou rijzen, of dit verschil doorwerkte in de vergelijkbaarheid van de prijzen en of, na alle andere correcties, niet nog een bijkomende correctie voor het handelsstadium gerechtvaardigd was.

Het door Sharp gegeven voorbeeld over haar eigen situatie en die van Nakajima in de „elektronische schrijfmachines"-zaken berust op niet-vergelijkbare uitgangspunten. Een verkoopmaatschappij (SBK) die als verkoopafdeling optreedt, moet op dezelfde manier worden behandeld als de verkoopafdeling die niet een zelfstandige commerciële onderneming is. Haar kosten en winsten moeten eveneens worden behandeld als die van een verkoopafdeling, dus als kosten en winsten van Sharp zelf, ontstaan bij de verkoop aan onafhankelijke klanten. Nakajima verkocht slechts aan één onafhankelijke klant op de binnenlandse markt en daarom kan het bedrag van de VAA-kosten verschillen van dat van Sharp.

Ten slotte merkt de Raad op, dat de door Sharp voorgestelde methode — geen dumping wanneer de prijs die een onafhankelijke koper in de Gemeenschap moet betalen hoger is dan de prijs die de eerste onafhankelijke koper in Japan betaalt, plus vervoerkosten en rechten — tot gevolg zou hebben, dat geen rekening wordt gehouden met de kosten van invoer in de Gemeenschap en de normale winst van de importeur.

Door bij de berekening van de als grondslag voor de normale waarde dienende prijs „af-fabriek" op de binnenlandse markt niet de kosten van de verkoop aan eindverbruikers in Japan af te trekken, zoals Sharp vroeg, terwijl alle overeenkomstige kosten van Sharps Europese verkoopmaatschappijen wel zijn afgetrokken bij de berekening van de uitvoerprijs „af-fabriek", hebben de instellingen een normale waarde vastgesteld die geen deugdelijke vergelijking met de uitvoerprijs toelaat.

B — *De vergelijking*

Sharp betoogt, dat de Commissie bij de berekening van de normale waarde van zes Sharp-modellen overeenkomstig artikel 2, lid 3, sub a, van verordening nr. 2176/84 is uitgegaan van de „prijs die werkelijk is of moet worden betaald", terwijl zij voor een zevende model de prijs, die lager was dan de produktiekosten, heeft aangepast ten einde het verlies weg te werken en tot een redelijke winst te komen in de zin van artikel 2, lid 4, van de verordening. De Commissie had echter, aangenomen dat zij de normale waarde op basis van de verkoopprijs van SBK mocht bepalen, telkens alle kosten van SBK moeten aftrekken, die uitsluitend de verkopen op de binnenlandse markt betroffen.

Uit de door Sharp bij haar verzoekschrift gevoegde tabel blijkt, dat bepaalde kosten die SBK in verband met de verkoop van PPC's op de Japanse markt had, zijn afgetrokken (in de gevallen waarin de normale waarde op de verkoopprijzen van SBK was gebaseerd) of niet zijn opgenomen (in het geval van de aangenomen normale waarde), te weten: aan onafhankelijke vervoerders betaalde vrachtkosten voor de levering van goederen, kosten van luchtvervoer voor de levering van de goederen, kosten van dringend vervoer van goederen met gehuurde vrachtwagens en verzekeringskosten betreffende de distributie van de produkten. De overige kosten van SBK zijn niet van de normale waarde afgetrokken en de overeenkomstige kosten van Sharps Europese verkoopmaatschappijen zijn niet in aanmerking genomen bij de berekening van de uitvoerprijs.

Voorts had de Commissie bij de samenstelling van de normale waarde van het achtste model overeenkomstig artikel 2, lid 3, sub b, ii, van verordening nr. 2176/84, waarbij zij een bedrag heeft opgenomen voor de kosten van SBK, correcties moeten toepassen voor alle kosten van SBK, daar deze kosten uitsluitend de verkopen op de binnenlandse markt betroffen.

Waren de gevraagde correcties toegepast, dan zou Sharps dumpingmarge zijn gedaald van 24,8% tot 13,1%, uitgaande van de cijfers van de Commissie zelf en van de methoden die haar diensten hebben gebruikt ter bepaling van de in de berekening van de normale waarde op te nemen kosten SBK en de overeenkomstige correcties op de dumpingmarge. De dumpingmarge zou nog lager zijn geweest, indien rekening was ge-

houden met de winst van SBK op de distributie — bij de samenstelling van de uitvoerprijs is een winst van 5% afgetrokken van de prijzen van Sharps Europese dochterondernemingen.

Ten slotte moet verordening nr. 2176/84 in overeenstemming met de GATT en de anti-dumpingcode van 1979 worden uitgelegd, die beide een deugdelijke vergelijking voorschrijven met het oog op de vaststelling van het al dan niet bestaan van dumping.

De *Raad* wijst erop, dat het Hof in de arresten van 7 mei 1987 (zaak 240/84, Toyo, Jurispr. 1987, blz. 1809; zaak 255/84, Nachi Fujikoshi, Jurispr. 1987, blz. 1861; zaak 256/84, Koyo Seiko, Jurispr. 1987, blz. 1899; zaak 260/84, Minebea, Jurispr. 1987, blz. 1975 en zaak 258/84, Nippon Seiko, Jurispr. 1987, blz. 1923, r. o. 43 e. v.) oordeelde, dat de kosten die van de uitvoerprijs worden afgetrokken wanneer deze overeenkomstig artikel 2, lid 8, sub b, van verordening nr. 2176/84 wordt samengesteld, verschillen van de overeenkomstig artikel 2, lid 10, toe te passen correcties wanneer de normale waarde en de uitvoerprijs niet vergelijkbaar zijn voor wat betreft de in artikel 2, lid 9, genoemde factoren.

Voorts stelde het Hof, dat aan het vereiste van een „deugdelijke vergelijking" is voldaan, wanneer de in artikel 2, leden 9 en 10, voorziene correcties zijn toegepast.

De betrokken kosten zijn algemene en administratieve kosten. Zelfs al hebben zij betrekking op de verkopen op de binnenlandse markt, dan nog worden voor verschillen in die kosten ingevolge artikel 2, lid 10, sub c, in de regel geen correcties toegepast.

Alleen de algemene en administratieve kosten van de Europese dochteronderneming, en niet die van de exportafdeling van Sharp, zijn bij de toepassing van artikel 2, lid 8, sub b, afgetrokken. Evenzo zijn bij de berekening van de normale waarde geen kosten van Sharps afdeling binnenlandse verkoop afgetrokken. Daar SBK en Sharp onder gemeenschappelijke controle stonden en SBK als verkoopafdeling optrad, mocht zij niet verschillend worden behandeld.

De door Sharp in haar verzoekschrift opgesomde lijst van kosten geeft een vertekend beeld, daar de twee vergeleken kolommen niet vergelijkbaar zijn. Aangezien SBK als verkoopafdeling optrad, kunnen haar kosten en de in aanmerking te nemen elementen alleen worden vergeleken met die van de exportafdeling van Sharp, waarvan de taken door Sharp zelf worden vervuld, en niet door haar Europese dochteronderneming, zoals Sharp stelt.

Ten slotte stelt de Raad, dat zijn uitlegging van artikel 2, lid 10, sub c, in overeenstemming is met de bepalingen van de GATT en de anti-dumpingcode van 1979. De GATT en de anti-dumpingcode verlangen niet, dat rekening wordt gehouden met alle verschillen die van invloed zijn op de vergelijkbaarheid van de prijzen: de weinig precieze redactie van de code laat elke partij een aanzienlijk beoordelingsmarge ten aanzien van

de toe te passen correcties. Zo lopen de door de Gemeenschap, de Verenigde Staten en Canada toegepaste correcties dan ook sterk uiteen. Men kan dus niet stellen, dat er slechts één „correcte" interpretatie van de code bestaat.

C — *De schade*

1. Het begrip „bedrijfstak van de Gemeenschap"

Sharp betoogt, dat de drie voornaamste klaagsters (Rank Xerox, Océ en Olivetti), die op grote schaal uit Japan importeren, om die reden onder artikel 4, lid 5, en artikel 5, lid 1, vallen. Deze bepalingen hebben onder meer ten doel, te voorkomen dat Europese ondernemingen om anti-dumpingmaatregelen verzoeken met betrekking tot exporten die zij zelf hebben aangemoedigd of van hun leveranciers verlangd. De algemene beginselen inzake loyauteit staan eraan in de weg, dat ondernemingen die geruime tijd van de Japanse uitvoer hebben geprofiteerd, zich als slachtoffer van die uitvoer presenteren. Rank Xerox kan niet aan de ene kant afhankelijk zijn van de Japanse export, en zich aan de andere kant over die uitvoer beklagen. Hetzelfde geldt voor Océ en Olivetti, in zoverre deze ondernemingen uit Japan, zij het van leveranciers waarmee zij geen banden hebben, kant en klare fotokopieerapparaten invoerden die zij onder hun eigen merknaam verkochten.

Daarnaast heeft artikel 4, lid 5, ook ten doel te garanderen, dat het onderzoek naar de gestelde schade niet wordt vertekend, doordat importeurs van produkten waarvan wordt gezegd dat ze tegen dumpingprijzen worden ingevoerd als behorend tot de bedrijfstak van de Gemeenschap worden beschouwd. De uitsluiting van een geassocieerde onderneming kan ingegeven zijn door de vrees, dat die onderneming zich dank zij de associatie in een gunstigere positie bevindt dan haar niet-geassocieerde concurrenten, maar ook door de bedenking, dat nagaan of de betrokken invoer die onderneming voordeel dan wel schade heeft opgeleverd, haast ondoenlijk is en dat het beter is dit niet te doen.

De Commissie had hetzelfde moeten doen als in de „kunstschaatsen"-zaak (besluit 85/143/EEG van de Commissie van 18 februari 1985, PB 1985, L 52, blz. 48). In die zaak sloot zij de indiener van de klacht uit van de bedrijfstak van de Gemeenschap, omdat hij in een Lid-Staat de grootste importeur van produkten van oorsprong uit een bepaald land was, hij die produkten tegen de laagste prijzen kocht en de omvang van zijn invoer voortdurend steeg.

Sharp stelt niet, dat er in de Gemeenschap helemaal geen fotokopieerapparaten worden geproduceerd. Zij merkt evenwel op, dat in de Gemeenschap enkel op de markt van de grote apparaten werd geproduceerd en dat de communautaire produktie van kleine apparaten klein of non-existent was. In ieder geval konden de ondernemingen die naar eigen zeggen kleine apparaten produceerden, niet klagen over de invoer van kleine apparaten, daar zij met de exporteurs geassocieerd waren en profiteerden van de uitvoer. In de Gemeenschap waren er dan ook geen producenten die met recht en reden konden klagen over schade ten gevolge van

de invoer van kleine fotokopieerapparaten uit Japan.

Anders dan de Raad en CECOM stellen, mag de omvang van Rank Xerox's banden met Japan niet worden gebagatelliseerd. Rank Xerox, waarvan de aandelen voor 51% in handen zijn van Rank Xerox Corporation, bezit 50% van de aandelen in Fuji Xerox, die zij als haar „belangrijkste geassocieerde onderneming" beschouwt (zie bladzijde 15 van het jaarverslag 1985). Van Fuji Xerox heeft Rank Xerox grote hoeveelheden produkten in de vorm van kant en klare PPC's met de merknaam Rank Xerox („OEM-leveringen"), „kits" en onderdelen gekocht, alsmede technische bijstand en hulp bij de produktontwikkeling ontvangen.

Gezien de band tussen Fuji Xerox en Rank Xerox, en de financiële belangen van laatstgenoemde in de dochtermaatschappij wier produkten zij koopt, had de Commissie moeten inzien, dat wegens het onzekere effect van de invoer vanuit Japan op Rank Xerox de schade onmogelijk op betrouwbare wijze kon worden vastgesteld. Door bij Fuji Xerox te kopen, maakte Rank Xerox als 50%-aandeelhouder van Fuji Xerox winst en kon zij de haar voor kant en klare fotokopieerapparaten en voor onderdelen berekende overdrachtsprijs beïnvloeden. Het is niet duidelijk, of de Commissie een poging heeft gedaan te onderzoeken, of de lage winsten die Rank Xerox op de verkoop van door haar geproduceerde fotokopieerapparaten zegt te behalen, mede het gevolg zijn van de bedragen die haar voor technische bijstand en voor onderdelen werden berekend door haar dochterondernemingen in andere landen.

Als assemblagebedrijf en als wederverkoper had Rank Xerox belang bij lage prijzen voor onderdelen; als aandeelhouder echter bij hoge prijzen. Indien Rank Xerox Fuji Xerox weinig betaalde voor kant en klare kopieerapparaten met de merknaam Rank Xerox, kon zij deze in Europa met grotere kans op winst verkopen.

Voorts hebben de instellingen in de onderhavige zaak niet dezelfde gedragslijn gevolgd als in eerdere zaken [verordening (EEG) nr. 757/84 van de Commissie van 22 maart 1984, „Electronische weegschalen", PB 1984, L 80, blz. 9; verordening (EEG) nr. 163/83 van de Commissie van 21 januari 1983, PB 1983, L 23, blz. 9; besluit 83/428/EEG van de Commissie van 26 augustus 1983, „Kampeerwagens", PB 1983, L 240, blz. 12; verordening (EEG) nr. 2684/88 van de Commissie van 26 augustus 1988, „Videocassetterecorders van oorsprong uit Japan en de Republiek Korea", PB 1988, L 240, blz. 5; verordening (EEG) nr. 1500/83 van de Commissie van 9 juni 1983, „Buitenboordmotoren", PB 1983, L 152, blz. 18, beslissing 85/143 van de Commissie van 18 februari 1985, „Kunstschaatsen", reeds aangehaald; verordening (EEG) nr. 2936/82 van de Commissie van 28 oktober 1982, „Kopersulfaat van oorsprong uit Joegoslavië", PB 1982, L 308, blz. 7; verordening (EEG) nr. 3339/87 van de Raad van 4 november 1987, „Invoer van ureum van oorsprong uit Libië en Saoedi-Arabië en andere landen", PB 1987, L 317, blz. 1, en verordening (EEG) nr. 997/85 van de Commissie van 18 april 1985, „Glycine van oorsprong uit Japan", PB 1985, L 107, blz. 8].

Voorts vergelijkt Sharp de wijze waarop de instellingen bepaalde produktiecentra van Rank Xerox hebben behandeld, met die waarop zij andere ondernemingen hebben

behandeld die voor hun onderdelen op Japan waren aangewezen. In dat verband wijst zij op artikel 13, lid 10, van verordening nr. 2176/84, de „anti-ontduikingsbepaling" van de anti-dumpingregeling, volgens welke rechten kunnen worden ingesteld voor produkten die in Europese „schroevedraaier"-fabrieken zijn vervaardigd. Voor het antwoord op de vraag, of er sprake is van ontduiking, houdt de Commissie rekening met de relatieve waarde van de onderdelen op het ogenblik waarop deze de fabriek binnenkomen. Zij stelt ontduiking vast, wanneer de waarde van de onderdelen van oorsprong uit het land van uitvoer de waarde van alle onderdelen te zamen met ten minste 50% overschrijdt. Gelet op de door de instellingen verstrekte cijfers over de toegevoegde waarde is het zeer waarschijnlijk, dat de activiteiten van Rank Xerox op het gebied van de apparaten met geringe capaciteit zouden zijn beschouwd als een oneerlijke manier om het anti-dumpingrecht te ontduiken.

Wanneer Rank Xerox dus de meeste onderdelen voor een bepaald fotokopieerapparaat uit Japan importeert, doch „concrete plannen" heeft om het aandeel van de Europese onderdelen van dat apparaat te vergroten, mag zij als behorend tot de bedrijfstak van de Gemeenschap worden beschouwd en kan zij als zodanig aanspraak maken op bescherming tegen de invoer vanuit Japan. Wanneer echter een onderneming in Japanse landen hetzelfde doet, gaat het om een ontduiking van het gemeenschapsbeleid.

Gelet op het voorgaande mocht Rank Xerox niet als communautaire producent worden beschouwd. Ook Océ en Olivetti, die eveneens Japanse PPC's importeerden, en wel 35 tot 40% van hun verkochte en verhuurde apparaten, hadden niet als communautaire producenten mogen worden beschouwd.

De *Raad* betoogt, dat het begrip „bedrijfstak van de Gemeenschap" voor twee verschillende soorten problemen een rol speelt, namelijk voor de ontvankelijkheid van de klacht — heeft zij de steun van een meerderheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap — en voor de vaststelling van de schade — is de gevestigde bedrijfstak van de Gemeenschap correct gedefinieerd. Het doel van de definitie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in artikel 4 van verordening nr. 2176/84 is, duidelijk te kunnen bepalen, welke ondernemingen een klacht over invoer tegen dumpingprijzen kunnen indienen en voor welke ondernemingen schade moet worden vastgesteld. Hoewel het juist kan zijn, een klacht te accepteren die mede wordt gesteund door een producent die banden heeft met de exporteurs die zich schuldig maken aan dumping, kan het niettemin noodzakelijk zijn, deze producent voor de vaststelling van de schade niet tot de bedrijfstak van de Gemeenschap te rekenen, indien hij zich zelf schade heeft toegebracht.

Wat de ontvankelijkheid van de klacht betreft, merkt de Raad op, dat indien Rank Xerox wordt uitgesloten, Océ, Olivetti en Tetras, die slechts een klein marktaandeel hebben, nog steeds een groot gedeelte van de communautaire produktie vertegenwoordigen en dus van gewicht zouden zijn bij de beoordeling van de ontvankelijkheid van de klacht.

Met betrekking tot het probleem van de juiste definitie van de bedrijfstak in de Gemeenschap voor de vaststelling van de schade stelt de Raad om te beginnen, dat Sharp de eerdere praktijk van de instellingen op dit punt onjuist uitlegt. De feiten van de onderhavige zaak verschillen aanzienlijk van die van de door Sharp aangehaalde „kunstschaatsen"-zaak.

Die zaak was bijzonder, in die zin dat de klager in een gegeven Lid-Staat de grootste importeur van produkten van oorsprong uit een bepaald land was, hij die produkten tegen de laagste prijzen kocht en zijn invoer voortdurend steeg. Om die redenen is hij beschouwd als niet behorend tot de bedrijfstak van de Gemeenschap. In de onderhavige zaak daarentegen was zowel het volume als de waarde van de invoer van de communautaire producenten over het algemeen beperkt en vertoonde de invoer van onderdelen meer een dalende dan een stijgende tendens (paragrafen 55, 57, 58, 66 en 71 van de bestreden verordening).

In de „elektronische weegschalen"-zaak (verordening nr. 757/84) besloot de Commissie twee communautaire producenten die een klacht hadden ingediend, als niet behorend tot de bedrijfstak van de Gemeenschap te beschouwen, omdat zij op technisch gebied samenwerkten met de Japanse exporteurs. Deze beslissing had evenwel geen invloed op het eindresultaat, daar de overige producenten nog 72% van de communautaire produktie vertegenwoordigden. De situatie was dus niet dezelfde als in het onderhavige geval.

In de zaak betreffende het kopersulfaat van oorsprong uit Joegoslavië (verordening nr. 2936/82) is een producent die tevens het gedumpte produkt invoerde, niet van de bedrijfstak van de Gemeenschap uitgesloten, omdat hij zich primair toelegde op de binnenlandse produktie en gedwongen was geweest, de gedumpte produkten in te voeren ten einde zijn marktaandeel te behouden. De feiten in die zaak zijn in wezen dezelfde als in de onderhavige.

De redenen waarom de Raad van oordeel was, dat alle communautaire producenten die de klacht steunden, als behorend tot de bedrijfstak van de Gemeenschap moesten worden beschouwd, zijn vermeld in de paragrafen 50 tot en met 77 van de bestreden verordening; geen van de door Sharp aangevoerde argumenten kan tot een andere conclusie voeren.

De instellingen beschikken krachtens artikel 4, lid 5, van verordening nr. 2176/84 over de bevoegdheid om te beslissen, of een onderneming al dan niet moet worden uitgesloten. In de regel dienen communautaire producenten te worden behandeld als behorend tot de bedrijfstak van de Gemeenschap, tenzij er redenen bestaan om een bepaalde producent uit te sluiten.

Wanneer de betrokken onderneming van mening is, dat zij recht heeft op de in verordening nr. 2176/84 voorziene bescherming en de instellingen verzoekt op te treden, dan dienen de instellingen dus gegronde redenen aan te voeren om die onderneming, ondanks de door haar gemaakte aanspraak, wegens haar „banden" uit te sluiten.

Bij de beoordeling van de vraag, of Rank Xerox, die gebruik heeft gemaakt van het haar bij artikel 5, lid 1, van verordening nr. 2176/84 verleende recht om een klacht in te dienen, al dan niet tot de bedrijfstak van de Gemeenschap moest worden gerekend, hebben de instellingen de test van de „aan zichzelf toegebrachte schade" toegepast. Volgens de instellingen moet een communautaire producent die banden heeft met een exporteur, zich geschaad acht en een

klacht tegen invoer met dumping ondersteunt, van de bedrijfstak van de Gemeenschap worden uitgesloten, wanneer hij zichzelf schade heeft toegebracht; tegen dergelijke schade behoort geen bescherming te worden geboden op grond van verordening nr. 2176/84.

Om te beginnen moeten de activiteiten van de ondernemingen globaal worden bekeken. In het geval van Rank Xerox nu is de band met Fuji Xerox niet sterk, vergeleken met de totale omvang van Rank's Europese activiteiten. De verkopen tussen Rank Xerox en Fuji Xerox maakten slechts 7% uit van de totale verkoop van Rank Xerox tussen 1981 en 1985. De vennootschapsrechtelijke banden tussen Rank Xerox en Fuji Xerox wogen onvoldoende zwaar op de commerciële banden tussen beide ondernemingen om een reden voor uitsluiting van Rank Xerox te zijn. De voordelen die Rank aan die vennootschapsrechtelijke banden met Fuji ontleende, bij voorbeeld de dividenden, zijn te verwaarlozen in verhouding tot de schade die zij ten gevolge van de dumpingpraktijken van andere producenten leed (paragrafen 61 tot en met 67 van de bestreden verordening).

De door Sharp als voorbeeld aangehaalde eerdere besluiten bieden geen steun aan Sharp's argument, dat Rank Xerox van de bedrijfstak van de Gemeenschap moet worden uitgesloten. In de aangehaalde gevallen wordt niet gezegd, vanaf welk ogenblik een structurele of commerciële band tussen een Japanse en een Europese onderneming zo sterk is, dat de instellingen de Europese onderneming van de bedrijfstak van de Gemeenschap moeten uitsluiten. In casu gaat het om de vraag, waar de grens ligt, opdat een onderneming nog als behorend tot de bedrijfstak van de Gemeenschap kan worden beschouwd, zelfs al bestaat er een rechtstreekse band tussen beide ondernemingen en worden bepaalde produkten en onderdelen ingevoerd.

Er moet een duidelijk onderscheid worden gemaakt tussen Japanse ondernemingen met dochterondernemingen in Europa enerzijds, en het onderhavige geval anderzijds, waarin een Europese onderneming een aanzienlijke participatie in een Japanse onderneming heeft. Deze participatie kan de bevoorrading met Japanse onderdelen of uitrustingsgoederen weliswaar vergemakkelijken, doch betekent niet, dat de Europese moedermaatschappij niet meer tot de bedrijfstak van de Gemeenschap behoort. Rank Xerox is sedert jaar en dag een Europese producent, die zich wat investeringen en werkgelegenheid betreft op lange termijn aan de Gemeenschap heeft gebonden.

Het aantal Europese onderdelen waaruit een bepaald produkt moet bestaan om als Europees te worden beschouwd mag niet worden vergeleken met de maximaal toegestane mate van „binding" waarbij de communautaire producent nog als behorend tot de bedrijfstak van de Gemeenschap is te beschouwen. Daarbij komt, dat de Japanse exporteurs na de inleiding van de anti-dumpingprocedure in de Gemeenschap met assemblage-activiteiten zijn gestart of deze activiteiten aanzienlijk hebben geïntensiveerd. De fabriek van Rank Xerox in het Verenigd Koninkrijk was reeds sedert geruime tijd vóór het onderzoek operationeel en het gebruik van Europese onderdelen is er gestegen, terwijl de assemblage van onderdelen

van Fuji Xerox sedert de inleiding van de procedure niet noemenswaardig is toegenomen.

Ten slotte wijst niets in de conclusie van de instellingen op een kennelijke beoordelingsfout of op misbruik van bevoegdheid.

CECOM betoogt, dat geen van haar leden mag worden uitgesloten van de bedrijfstak van de Gemeenschap wegens banden met de exporteurs van „het produkt ten aanzien waarvan wordt beweerd dat dumping (...) plaatsvindt" (artikel 4, lid 5, van verordening nr. 2176/84). Met de term „verbonden" wordt bedoeld, dat een nationale producent slechts als verbonden met een exporteur of een importeur wordt beschouwd „wanneer de ene onderneming de andere controleert, of wanneer zij samen een derde onderneming controleren of zelf samen door een derde onderneming worden gecontroleerd, en wanneer er redenen zijn om aan te nemen dat die band tot gevolg heeft, dat de nationale producent zich anders gedraagt dan niet-gebonden nationale producenten". Rank Xerox en Fuji Xerox zijn geen verbonden ondernemingen in de zin van deze omschrijving, daar Rank Xerox Fuji Xerox niet controleert, doch in laatstgenoemde een participatie heeft van 50% net zoals haar joint venture-partner Fuji Photo Film Co. Ltd, die deze gemeenschappelijke onderneming beheert. Bovendien worden de andere Europese fabrikanten die lid zijn van CECOM evenmin op zodanige wijze door Japanse ondernemingen gecontroleerd, dat zij zich anders gedragen dan niet-gebonden nationale fabrikanten van fotokopieerapparaten.

Er is geen reden om Europese producenten van PPC's uit te sluiten van de bedrijfstak van de Gemeenschap, omdat zij PPC's uit Japan hebben ingevoerd of nog steeds invoeren.

De Europese producenten van fotokopieerapparaten zijn, wat de kleine apparaten betreft, gedeeltelijk afhankelijk geworden van Japan, omdat dit het laatste middel was om zich te beschermen tegen de massale Japanse dumping. De Europese industrie heeft daar dus niet eigener beweging voor gekozen. Ten gevolge van de dumpingpraktijken en de marktveroveringsstrategie van de Japanse ondernemingen konden de leden van CECOM onmogelijk de prijzen bereiken die zij voor kleine en middelgrote kopieerapparaten van eigen fabrikaat hadden berekend. De prijzen die zij konden berekenen, volstonden niet om de gewenste rentabiliteit van de investeringen te bereiken. De Europese fabrikanten van fotokopieerapparaten hebben hun investeringen daarom voornamelijk geconcentreerd op de modellen met een grotere capaciteit, die nog enige winstperpectieven boden. Om een volledig assortiment PPC's op de markt te kunnen aanbieden, waren zij verplicht modellen met een kleinere capaciteit uit Japan te blijven invoeren, en deze invoer zelfs nog verder uit te breiden.

De leden van CECOM hebben zichzelf geen schade toegebracht door Japanse fotokopieerapparaten tegen dumpingprijzen in te voeren, daar zij allen de ingevoerde modellen verkochten tegen prijzen die met hun eigen prijzen overeenstemden en dus geen voordeel uit die importen haalden. In werkelijkheid was de schade die de Europese producenten van PPC's leden het gevolg van de Japanse invoer tegen dumpingprijzen.

Vervolgens analyseert CECOM de positie van elk van de vier Europese fabrikanten van PPC's.

Rank Xerox betrok PPC's en Japanse onderdelen voor fotokopieerapparaten van Fuji Xerox ten einde haar gamma op de markt van de Gemeenschap aan te vullen, en handelde dus uit zelfbescherming. Zij besloot bij Fuji Xerox in Japan fotokopieerapparaten met geringe capaciteit te kopen, niet „om het op de markt brengen van nieuwe produkten voor te bereiden en te bespoedigen"(paragraaf 65 van de bestreden verordening), maar omdat het niet rendabel was, deze apparaten in de Gemeenschap te produceren. Het feit dat zij een model van Fuji Xerox invoerde, bracht noch haar zelf noch de andere communautaire producenten schade toe, daar de marktprijs door de stroom van andere eerdere Japanse importen was gedicteerd. Wanneer Rank Xerox een model van Fuji Xerox verkocht, dat zij zelf ook in de Gemeenschap produceerde, was de — in beide gevallen op het maken van winst berekende — prijs dezelfde. Dit toont aan, dat de schade die Rank Xerox als communautaire producent leed, het gevolg was van de Japanse dumpingpraktijken, en dat de verkoop van gedumpte Fuji Xerox-apparaten op de markt van de Gemeenschap Rank Xerox geen enkel voordeel opleverde.

Ook Océ en Olivetti kochten bepaalde modellen in Japan, voornamelijk of uitsluitend om hun afnemers een volledig assortiment te kunnen aanbieden. Wegens de lage prijzen op de Europese markt voor fotokopieerapparaten ten gevolge van de Japanse uitvoer tegen dumpingprijzen slaagden zij er niet in, zelf een vollediger assortiment modellen van eigen fabrikaat te ontwikkelen en op de markt te brengen. De Gemeenschapsinstellingen waren van mening, dat Océ en Olivetti zichzelf niet hadden geschaad door hun prijsbeleid (paragraaf 71 van de bestreden verordening). Ofschoon beide producenten de lage prijzen van de Japanse exporteurs hadden moeten volgen, had hun beperkte invoer vanuit Japan geen nadelige gevolgen voor de prijzen van hun eigen PPC's noch voor die van de twee andere communautaire producenten.

Met betrekking tot Tetras ten slotte betoogt CECOM, dat op het ogenblik waarop deze Europese fabrikant een personal copier, de Attaché 1, op de markt wilde brengen, Canon in Frankrijk een zeer agressieve campagne van prijsonderbieding voor haar modellen PC 10 en PC 20 begon. Dit bewijst, dat wanneer de Europese fabrikanten begonnen met de ontwikkeling, de produktie en de verkoop van kleine fotokopieerapparaten, hun Japanse concurrenten daarop met aanzienlijke prijsonderbiedingen reageerden.

Uit het voorgaande volgt, dat de Raad Rank Xerox, Olivetti, Océ en Tetras terecht als behorend tot de bedrijfstak van de Gemeenschap in de zin van artikel 4, lid 5, van verordening nr. 2176/84, heeft beschouwd en dat dit de enige beslissing was, die hij in het kader van zijn beoordelingsbevoegdheid kon nemen. De leden van CECOM vertegenwoordigen meer dan 80% van de communautaire produktie van kopieerapparaten en zij zijn in de eerste plaats producenten, daar zij in de Gemeenschap in research en ontwikkeling hebben geïnvesteerd. In verhouding tot hun produktie is het aandeel van de invoer gering, en de in-

voer met dumping was hoofdzakelijk het gevolg van de oneerlijke Japanse handelspraktijken.

2. Het begrip „soortgelijk produkt"

Met betrekking tot de definitie van het begrip „soortgelijk produkt" verwijst *Sharp* naar paragraaf 31 van de bestreden verordening en betoogt, dat de fysieke verschillen tussen en de „ongelijksoortigheid" van fotokopieerapparaten van aangrenzende segmenten bijzonder in het oog springen, wanneer men de personal copiers en de kopieerapparaten van segment 1a bekijkt. De kostprijs per fotokopie en het relatieve nut van een personal copier nemen af, naarmate het aantal fotokopieën stijgt, zodat de koper van een fotokopieerapparaat van segment 1 waarschijnlijk geen personal copier zal kopen, hoewel de aanvankelijke investering mogelijkerwijs kleiner is.

Het directoraat-generaal mededinging heeft in beschikking 88/88/EEG van de Commissie van 22 december 1987 inzake de joint venture Canon/Olivetti (PB 1988, L 52, blz. 51) drie relevante markten gedefinieerd: de lage-snelheidscategorie (personal copiers tot en met segment 2 van de Dataquest-indeling), de middelsnelle categorie (segmenten 3 en 4) en de hoge-snelheidscategorie (segmenten 4 tot en met 6). Het betrokken directoraat-generaal verklaarde, dat binnen elke markt de apparaten onderling verwisselbaar zijn wat karakteristieken, gebruik en prijs betreft, en dat een bepaalde verwisselbaarheid tussen de drie segmenten niet uitgesloten is.

Elke van de hiervóór gedefinieerde categorieën vormt een groep van soortgelijke produkten. Men kan niet zeggen, dat alle fotokopieerapparaten soortgelijke produkten zijn, want de gebruikers kunnen kiezen tussen een gecentraliseerd en een gedecentraliseerd systeem. De onderlinge verwisselbaarheid — en dus de concurrentie — tussen produkten van verschillende segmenten is *minder sterk dan de concurrentie tussen* tot een zelfde segment behorende produkten, hetgeen aantoont dat er wel degelijk een segmentering bestaat en dat het niet mogelijk is alle segmenten te zamen als één markt en alle produkten als gelijksoortig te beschouwen.

De *Raad* betoogt, dat de instellingen bij de definiëring het soortgelijke produkt in de zin van artikel 2, lid 12, van verordening nr. 2176/84 tot de conclusie zijn gekomen, dat op zijn minst de PPC's van aangrenzende segmenten, van de kleinste personal copier tot de apparaten van segment 5 van de Dataquest-indeling, als soortgelijke produkten zijn aan te merken (paragrafen 28 en volgende van de bestreden verordening).

Alle onderzoeken (bij voorbeeld het onderzoek van Dataquest en dat van Info-Markt, dat op verzoek van de Commissie is verricht ten einde na te gaan, welke PPC's elkaar binnen de Gemeenschap beconcurreren en om de vergelijking tussen de diverse modellen te vergemakkelijken) tonen aan, dat er tussen aangrenzende segmenten overlappingen bestaan. Bovendien is in de loop van het onderzoek bewijsmateriaal aan de Commissie overgelegd waaruit bleek, dat er concurrentie bestond tussen apparaten van verschillende segmenten (offertes voor contracten waarin de leveranciers modellen van verschillende Dataquest-segmenten aanboden om aan specifieke behoeften van de

klanten te voldoen). Het onderzoek van Info-markt bevestigt, dat de klanten daadwerkelijk konden kiezen tussen gecentraliseerde kopieerfaciliteiten (grote fotokopieerapparaten) en gedecentraliseerde kopieerfaciliteiten (kleine fotokopieerapparaten tot en met de personal copier). Ook is aangetoond, dat Japanse exporteurs hun produkten op zodanige manier verkopen en promoten, dat de indruk wordt gewekt dat deze met grotere modellen concurreren.

De door Sharp aangehaalde bevindingen van DG IV zijn niet in strijd met het standpunt van de Raad. Immers, DG IV verklaart, dat er op elke relevante markt fotokopieerapparaten worden aangeboden die in wezen substitueerbaar zijn, en voegt daaraan toe, dat de definitie van de markt en de definitie van het soortgelijk produkt twee afzonderlijke zaken zijn.

Wat de personal copier betreft hebben de instellingen erkend, dat dit produkt de uitbreiding van de markt voor PPC's bevorderde, doch eveneens de mededinging in het marktsegment van de eenvoudige apparaten vergrootte. Het bewijsmateriaal over concurrentie tussen de segmenten en het onderzoek van Info-Markt tonen aan, dat er mededinging bestaat, terwijl uit de Dataquest-indeling blijkt, dat de betrokken produkten elkaar op het gebied van kopieervolume en -snelheid overlappen. De verschillen wat betreft onderhoud (wegwerpcassetten voor bepaalde onderdelen van de personal copier; onderhoud door technici voor de fotokopieerapparaten van segment 1) en het feit dat de onderhoudskosten en de kostprijs per fotokopie van de ene PPC tot de andere kunnen verschillen, verhinderen niet, deze produkten als soortgelijk aan te merken.

De omstandigheid dat slechts een beperkt aantal kleine PPC's in de Gemeenschap zou worden geproduceerd, is van geen belang. De tabel in bijlage I bij het verweerschrift toont aan, dat er tijdens de referentieperiode in alle segmenten een communautaire produktie bestond, en de marginale verschillen in bepaalde technische kenmerken tussen communautaire en Japanse modellen zijn niet van dien aard, dat daardoor de gelijksoortigheid in het gedrang komt.

Tegen Sharp's argument, dat het concept, de constructie en de techniek van de door de Japanse producenten ontwikkelde PPC's volkomen nieuw was en dat deze apparaten veel betrouwbaarder waren, voert de Raad aan, dat de Europese producenten produkten fabriceren die over het algemeen even geavanceerd zijn als alle andere produkten op de markt en die in wezen dezelfde functies en kenmerken hebben als de concurrerende produkten van Japanse makelij.

Het soortgelijke produkt is dus correct gedefinieerd en Sharp's argumenten zijn ongegrond.

Volgens *CECOM* zijn alle apparaten van het gehele PPC-assortiment soortgelijke produkten, en in het bijzonder de door verzoekster specifiek genoemde personal co-

piers en kopieerapparaten van segment 1a. Alle PPC's, ook die met een capaciteit van meer dan 75 fotokopieën per minuut, behoren tot een en dezelfde markt. De beslissing van de Raad om voor apparaten van de segmenten 5 en 6 van de Dataquest-indeling geen anti-dumpingrechten in te stellen, strookt niet met het door CECOM tijdens de administratieve procedure verdedigde standpunt.

Ook al zijn deze apparaten wat grootte en functie betreft niet in alle opzichten gelijksoortig, vertonen alle PPC's niettemin dezelfde kenmerken, daar hun functies en technische prestatiemogelijkheden grosso modo op hetzelfde niveau liggen. In dit verband wijst CECOM op de zaken TEC (gevoegde zaken 260/85 en 106/86), betreffende het anti-dumpingrecht op elektronische schrijfmachines, en in het bijzonder op de conclusie van de advocaat-generaal van 8 maart 1988, waarin deze stelde, dat het bestaan van aparte markten voor „compacte" en voor „professionele" machines niet vanzelf spreekt en dat het gewicht weliswaar als onderscheidingscriterium kan dienen, maar dat de functies van de apparaten een zeker even belangrijke rol spelen. In de aangehaalde zaken had verzoekster niet aangetoond, dat er wezenlijke verschillen bestonden tussen de functies van compacte en die van professionele elektronische schrijfmachines. Dezelfde redenering geldt met betrekking tot het bestaan van de uniforme markt van de fotokopieerapparaten.

Wat de vraag betreft, of er een communautaire produktie van kleine fotokopieerapparaten bestond, stelt CECOM, dat de communautaire producenten (Rank Xerox en Olivetti) tijdens de referentieperiode ook kleine fotokopieerapparaten produceerden en verkochten, en dat het kleine marktaandeel van de leden van CECOM in het segment van de apparaten met geringe capaciteit het gevolg is van de marktveroveringsstrategie van de Japanse producenten van fotokopieerapparaten.

3. De schadefactoren

Sharp is het niet eens met de wijze waarop de Commissie de schade heeft vastgesteld op basis van de navolgende factoren: geringe rentabiliteit, onvermogen om schaalvoordelen te behalen, prijsonderbieding, stijging van de Japanse export en stijging van het marktaandeel van de Japanse exporteurs.

— Geringe rentabiliteit

Bij het onderzoek naar de rentabiliteit van klagers' activiteiten heeft de Commissie ten onrechte alleen met hun verkopen van kleine en middelgrote fotokopieerapparaten van eigen fabrikaat rekening gehouden. De Commissie had rekening moeten houden met: a) de winsten van de klagers uit de verkoop van de door hen uit Japan ingevoerde fotokopieerapparaten, b) de hoge winsten die zij behaalden op de verkoop van toebehoren en andere produkten, waarop alle leveranciers van fotokopieerapparaten, en met name van kleine apparaten, een even hoge of zelfs hogere winst maken dan op de verkoop van de apparaten, en c) de rentabiliteit van klagers' activiteiten in verband met alle fotokopieerapparaten, en niet alleen met de kleine.

De rentabiliteit is op deze manier kunstmatig gedrukt, en volgens Sharp geldt het gestelde in paragraaf 82 van de bestreden verordening niet voor Rank Xerox, Océ en Olivetti. Deze ondernemingen beschikken immers over meer dan voldoende inkomsten om de ontwikkeling van nieuwe produkten te financieren.

— Onvermogen om schaalvoordelen te behalen

De beperkte omvang van de schaalvoordelen van klagers, waarop in paragraaf 83 van de bestreden verordening wordt gewezen, is het gevolg van het feit, dat zij vrij laat met de produktie zijn begonnen. Zij beschikten over voldoende financiële middelen om, indien zij daartoe technisch in staat waren geweest, op die markt te penetreren, en het is niet zo, dat zij daartoe niet in staat waren door financiële moeilijkheden ten gevolge van de Japanse export.

— Prijsonderbieding

De gestelde geringe rentabiliteit en de andere moeilijkheden waarmee de klagers te kampen hadden, zijn toegeschreven aan de lage prijzen van de Japanse produkten. Tot staving van haar mening, dat deze produkten niet goedkoper waren dan de door de klagers verkochte, maar dat zij technisch superieur waren, verwijst Sharp naar de paragrafen 48 en 49 van de bestreden verordening.

Het onderzoek van Info-Markt, een onafhankelijk instituut voor marktonderzoek, waaraan opdracht was gegeven een onderzoek in te stellen naar de met elkaar concurrerende modellen op de Duitse markt, suggereert dat de prijzen van de Europese modellen in het algemeen hoger hadden moeten zijn dan die van vergelijkbare Japanse modellen, omdat de Europese modellen vaak voor verhuur bestemd zijn en dus in de regel op een langere levensduur zijn berekend. In dat verband merkt Sharp op, dat de Commissie Europese modellen met lange levensduur heeft vergeleken met in andere opzichten vergelijkbare Japanse modellen en niettemin slechts een gering prijsverschil heeft geconstateerd. Zo er dus al prijsonderbieding was, dan was dat veeleer aan de kant van de communautaire producenten.

De argumentatie van de instellingen lijkt te bevestigen, dat het succes van de Japanse modellen toe te schrijven is aan de ontwikkeling en de produktie van aantrekkelijke produkten tegen competitieve prijzen. In paragraaf 86 van de bestreden verordening wordt immers gezegd, dat niet is aangetoond dat het succes van de kleine Japanse fotokopieerapparaten het gevolg was van hun betere kwaliteit, „behalve wat het aantal extra's betreft". De Japanse fotokopieerapparaten waren niet duurder, maar technisch superieur en dus aantrekkelijker op de markt; het ging dus om mededinging en niet om prijsonderbieding.

Voorts blijkt uit de tabel van Office Technology Research, dat de prijzen van PPC's in de Gemeenschap gedurende ongeveer tien jaar relatief stabiel zijn geweest in vergelijking met die van andere elektronische kantoorapparaten, waarvan de prijzen veel sterker zijn gedaald. Dit spreekt tegen de stelling, dat in de jaren zeventig de prijzen van kleine PPC's laag waren gehouden, wat

voor Océ de reden zou zijn geweest geen eigen model te ontwikkelen.

— Stijging van de Japanse export

De stijging van de omvang van de Japanse export berokkende geen schade, omdat zij grotendeels parallel liep met de groei van de nieuwe markt voor kleine fotokopieerapparaten en omdat die groei de Europese producenten lucratieve verkoopmogelijkheden bood die zij anders niet hadden gehad.

— Stijging van het marktaandeel van de Japanse exporteurs

De stijging van het marktaandeel van de Japanse exporteurs weerspiegelt hun voortdurend succes op de markt van de kleine fotokopieerapparaten; dat succes was het gevolg van de kwaliteit, en niet van de prijs van de Japanse apparaten.

Met betrekking tot het probleem van de *rentabiliteit* van de communautaire producenten betoogt de *Raad,* dat het erop aankomt, of hun verkoop van PPC's winst dan wel verlies oplevert, en niet hoe hun algemene positie eruit ziet, mede de produktie en verkoop van andere produkten in aanmerking genomen. Volgens de basisverordening moet het effect van de dumping worden geraamd ten opzichte van de produktie van het soortgelijke produkt in de Gemeenschap, en niet ten opzichte van andere produkten of ten opzichte van alle bedrijfsactiviteiten te zamen. Derhalve behoeft geen rekening te worden gehouden met andere factoren die niet het soortgelijke produkt betreffen.

Wat de prijzen van de gedumpte produkten aangaat, hebben de instellingen *prijsonderbieding* en daaruit voortvloeiende schade vastgesteld (paragrafen 41 tot en met 49 van de bestreden verordening). Zij waren evenwel niet in staat, deze prijsonderbieding voldoende te becijferen om er rekening mee te kunnen houden bij de berekening van het voor de opheffing van de schade noodzakelijke anti-dumpingrecht (paragraaf 110 van de bestreden verordening). De praktijk van de prijsonderbieding was schering en inslag en alle producenten zonder uitzondering maakten er zich schuldig aan (paragrafen 47 en 49 van de bestreden verordening). Voorts was de prijsonderbieding in het algemeen van tijdelijke aard, niet omdat de Japanse modellen tegen hogere prijzen werden verkocht, maar omdat de prijzen van de communautaire modellen werden verlaagd, ten einde met de Japanse modellen te kunnen concurreren. Ten slotte was de prijsonderbieding in het algemeen niet groter dan 10%, waarbij de Raad aantekent, dat een voortdurende en wijdverbreide prijsonderbieding onvermijdelijk de prijzen onder druk zet en het een concurrent onmogelijk maakt een prijsniveau te handhaven dat anders wel haalbaar zou zijn geweest.

Wanneer voor een technisch superieur of meer mogelijkheden biedend produkt dezelfde prijs als voor een minder geperfectioneerd, maar in andere opzichten vergelijkbaar model wordt gevraagd, dan levert dat prijsonderbieding in de zin van verordening nr. 2176/84 op. Het feit dat de aanvankelijke catalogusprijs van de twee produkten identiek is, volstaat niet als bewijs dat er

geen prijsonderbieding is — om tot die conclusie te kunnen komen zouden de twee produkten in alle opzichten vergelijkbaar moeten zijn. Wanneer de praktijk van lagere prijzen voor hetzelfde model, of van identieke prijzen voor een beter model het gevolg is van invoer met dumping, is er sprake van oneerlijke concurrentie; het effect daarvan moet worden beoordeeld bij de bepaling van de schadefactoren overeenkomstig verordening nr. 2176/84.

Sharp ontkent niet, dat het *marktaandeel van de Japanse PPC's gestegen was,* en dat deze stijging gepaard ging met een daling van het marktaandeel van de in Europa geproduceerde PPC's, ofschoon de vraag was gestegen.

Voorts betwist de Raad Sharp's stelling, dat de Japanse exporteurs tot het ontstaan van een nieuwe markt (voor PPC's met geringe capaciteit) hebben bijgedragen, die anders niet zou hebben bestaan. Rank Xerox produceerde gedurende lange tijd een onder segment 1 vallend fotokopieerapparaat met geringe capaciteit, het model 660, en ook andere communautaire fabrikanten produceerden PPC's met geringe capaciteit (Tetras vanaf 1985, Olivetti vanaf 1979/1980 en Develop vanaf 1980/1981).

De Commissie heeft erkend, dat de kleinste modellen, of de personal copiers, een nieuwe markt hebben gecreëerd, maar daaraan toegevoegd, dat zij tevens de mededinging in de sector van de eenvoudige apparaten hebben vergroot. Ook al hadden de instellingen de personal copier als een afzonderlijk soortgelijk produkt behandeld, dat neemt niet weg, dat er een communautaire produktie bestaat. Immers, Tetras, een Europese producent, heeft in 1984/1985 een personal copier ontwikkeld, ten einde met de apparaten van Canon te kunnen concurreren.

Volgens *CECOM* was de Europese produktie van fotokopieerapparaten, een strategisch produkt in de kantoorautomatisering, het doelwit van verschillende Japanse producenten van fotokopieerapparaten. Om die reden boeten alle andere in artikel 4 van verordening nr. 2176/84 genoemde schadefactoren aan belang in.

Wat de prijsonderbieding betreft stelt CECOM, dat de Japanse concurrenten het zich dank zij de grootschalige en langdurige dumping en hun aandeel van 85% op de Japanse markt konden permitteren, aan selectieve prijsonderbieding te doen, zodat zij bepaalde specifieke modellen van bepaalde concurrenten op specifieke markten konden aanvallen.

Het bewijs van de gestelde technische superioriteit of grotere efficiëntie van de Japanse fotokopieerapparaten is niet geleverd. Ook is het onjuist, dat in de Gemeenschap geproduceerde modellen een langere levensduur hebben en voor verhuur bestemd zijn. Ten slotte blijkt uit vergelijking van de prijzen van Europese en Japanse fotokopieerapparaten, wanneer rekening wordt gehouden met de prijsonderbieding in de vorm van ex-

tra's, dat de prijzen ondanks de algemene prijsdaling in aanzienlijke mate zijn onderboden.

Dumping houdt per definitie verband met de verkoopprijzen van de apparaten. De rentabiliteit moet dus op basis van de produktie van het soortgelijke produkt in de Gemeenschap worden berekend, zoals artikel 4, lid 4, van verordening nr. 2176/84 voorschrijft, en niet op basis van alle bedrijfsactiviteiten. Dumping verzwakt de rentabiliteit van de communautaire producenten, want ofwel wordt de verkoop erdoor belet, ofwel kan alleen met onredelijk lage winst worden verkocht. De winst uit serviceverlening is een aparte zaak, en met de winst uit verhuur heeft de Commissie in haar berekeningen rekening gehouden.

Ten slotte is een van de belangrijkste gevolgen van de geringe rentabiliteit van de communautaire producenten van fotokopieerapparaten het onvermogen om grotere schaalvoordelen te behalen (paragraaf 83 van de bestreden verordening). Dit onvermogen is het gevolg van de dumpingpraktijken van de Japanse producenten, en niet van de late start van de communautaire produktie; in werkelijkheid was de communautaire produktie vóór de Japanse gestart.

4. Het oorzakelijk verband tussen de schade en de invoer met dumping

Sharp stelt om te beginnen, dat de ontwikkeling van de Europese markt van fotokopieerapparaten duidelijk aantoont, dat de voornaamste oorzaak voor de geringe activiteiten van de drie klagers op het gebied van de kleine fotokopieerapparaten hun beslissing was, dergelijke apparaten niet te produceren. In de loop van de jaren zestig en zeventig hebben Xerox Corporation en haar Europese dochteronderneming Rank Xerox, marktleiders op de markt voor kantoorfotokopieerapparaten, alsmede andere in Europa gevestigde fabrikanten zich op de produktie van grotere en snellere fotokopieerapparaten toegelegd, in de mening dat in die sector de grootste vraag te verwachten viel en dat de vraag naar kleine fotokopieerapparaten voor gewoon papier voor gebruik in kleine of in grote gedecentraliseerde kantoren gering zou zijn. Aan het einde van de jaren zeventig en in het begin van de jaren tachtig is evenwel een nieuwe markt voor kleine fotokopieerapparaten voor gewoon papier opgekomen, terwijl de markt voor grote apparaten sterk bleef.

Ten einde te voldoen aan de behoeften van de Japanse zakenwereld in de jaren zeventig, met name aan de behoefte om informatie in de vorm van fysieke reprodukties van originele manuscripten te kunnen verspreiden, hebben de Japanse producenten een totaal nieuwe generatie van kleine fotokopieerapparaten voor gewoon papier ontwikkeld, die een uitzonderlijk goede kwaliteit boden en uiterst betrouwbaar waren, en waarvoor er geen Europese tegenhanger bestond. Door deze technologische vernieuwingen op aantrekkelijke wijze aan te bieden, hebben zij in overwegende mate bijgedragen tot het ontstaan van een markt voor kleine PPC's in de Gemeenschap.

Tot op het ogenblik waarop deze nieuwe generatie van kopieerapparaten in Japan op

de markt kwam, konden de Europese klanten kiezen tussen een grote, snelle PPC, een kleine, inferieure PPC voor gecoat papier of een trage PPC zoals de Rank Xerox 660, die minder goede kopieën afleverde, doch gewoon papier gebruikte en waar een uitgebreid servicenet achter stond.

In die omstandigheden ontstond in de Gemeenschap al snel vraag: de Europese ondernemingen wensten over een aantal kleine, betrouwbare fotokopieerapparaten te beschikken die kopieën van goede kwaliteit afleverden, geen regelmatig onderhoud vergden en tegen gunstigere voorwaarden dan de verhuurcondities van Rank Xerox te koop waren.

Uit de aangehechte tabel blijkt, dat de Europese producenten in de periode 1968-1978 weinig nieuwe kleine modellen op de markt brachten, terwijl de Japanse fabrikanten tussen 1975 en 1978 vijftien modellen lanceerden.

Tijdens de referentieperiode (volgens de Dataquest-indeling) werden in de Gemeenschap praktisch geen fotokopieerapparaten van segment 2 en lager geproduceerd. In segment 3 overheersten de Japanse leveranciers, ofschoon er een zekere Europese produktie bij de grotere apparaten van dat segment bestond. In segment 4 was er weinig Japanse concurrentie, en in segment 5 helemaal geen. In segment 6 ten slotte was er geen communautaire produktie.

De groei van de markt van fotokopieerapparaten tussen 1970 en 1980 was hoofdzakelijk toe te schrijven aan de stijgende vraag in de sectoren van de kleine kopieerapparaten, die zich voordeed toen de nieuwe Japanse fotokopieerapparaten op de markt kwamen. Dat blijkt met name uit onderstaande tabel die de veranderingen in het PPC-„park" laat zien (het aantal bij de gebruikers geïnstalleerde apparaten) in Duitsland:

Tabel A: Fotokopieerapparaten voor gewoon papier

(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
Alle segmenten	98	129	171	232	308	398
Segmenten 1, 2, 3	87	118	159	219	295	381
Segmenten 4, 5, 6	11	11	12	13	13	17

Bron: Dataquest

In totaal steeg het aantal PPC's in Europa van 1 000 000 in 1979 tot ongeveer 2 978 000 in 1984.

Toepassing van het criterium van de nieuwe installatie van apparaten (berekend door optelling van de netto verkoop en verhuur) leert, dat ieder jaar meer apparaten zijn geïnstalleerd, namelijk 800 000 in 1984 tegen 450 000 in 1981; hoofdzakelijk de kleine fotokopieerapparaten van Japanse makelij tekenden voor deze stijging.

Wat de personal copiers betreft, volgens Sharp een voorbeeld van de openheid van de markt voor kleine apparaten en van de Japanse technologische superioriteit op die markt, geeft de navolgende tabel cijfers over het aantal installaties, het totale aantal en het Japanse aandeel daarin:

Tabel B: Personal copiers (West-Europa)

(× 1 000)

	1982	1983	1984	1985
Totaal aantal installaties	—	95	128	166
Aandeel Japanese fabrikanten	—	100%	99,2%	98,8%
Totaal aantal	—	95	223	389
Aandeel Japanse fabrikanten	—	100%	99,6%	99,2%

Ten bewijze van de Japanse overheersing bij de kleine modellen tijdens de referentieperiode legt Sharp nog de navolgende tabel over, met cijfers over de verkoop van nieuwe apparaten op de Duitse markt:

Tabel C

	Japan modellen	EEG modellen	Fuji/Rank Xerox
Personal Copiers	8	1*	0
Segment	17	1	4
Segment	18	0	0
Segment	21	0	1
Segment	15	4	0
Segment	8	3	0

* Tetras, wegens technische problemen in zeer geringe hoeveelheden geproduceerd.

De communautaire producenten van grote fotokopieerapparaten reageerden op deze marktontwikkeling door aankopen bij Japanse fabrikanten. Zo besloot Rank Xerox het accent te blijven leggen op grote kopieerapparaten, maar tevens kleine kopieerapparaten van de gevraagde kwaliteit in de Gemeenschap te koop aan te bieden; daartoe kocht zij bij haar Japanse dochteronderneming, Fuji Xerox, ofwel kant en klare OEM-modellen, ofwel onderdelensets voor assemblage in de Gemeenschap. Océ en Olivetti kochten bij Japanse leveranciers waarmee zij geen banden hadden OEM-modellen en verkochten deze door. De invoer van OEM-modellen was een rendabele en weloverwogen commerciële strategie, en dank zij deze invoer konden de kosten en de technologische moeilijkheden waarmee de autonome ontwikkeling van nieuwe modellen gepaard gaat, worden vermeden. Commerciële en technische redenen, niet de lage prijzen waren dus hoofdoorzaken van de geringe produktie-activiteiten van Rank Xerox en de andere ondernemingen op het gebied van de kleine fotokopieerapparaten. De positie van de klagers tijdens de referentieperiode was een rechtstreeks gevolg van de

met betrekking tot de produktie van deze apparaten genomen beslissingen.

De *Raad* betoogt, dat de instellingen het effect van de invoer met dumping op de bedrijfstak van de Gemeenschap alsmede de andere mogelijke oorzaken van de geconstateerde schade-elementen zeer zorgvuldig hebben onderzocht (paragrafen 81 en volgende van de bestreden verordening). Met name hebben zij de moeilijkheden geanalyseerd die Rank Xerox bij het op de markt brengen van een nieuw produkt met geringe capaciteit ondervond, en zijn tot de conclusie gekomen, dat deze moeilijkheden, die althans ten dele het gevolg van interne problemen binnen de groep Xerox waren, door een aantal wijzigingen in het beheer en het assortiment produkten uit de weg waren geruimd, zodat zij niet meer relevant waren bij de bepaling van de aan die onderneming toegebrachte schade.

De instellingen hebben om te beginnen een voortdurende druk op de prijzen vastgesteld, die het gevolg was van de prijsonderbieding door de Japanse exporteurs. De dalende prijzen zetten de rentabiliteit van de Europese ondernemingen onder druk en gingen gepaard met een stijging van het marktaandeel van de Japanse ondernemingen. Onder die omstandigheden is het geen foute conclusie, dat de daling van de prijzen tot een stijging van de verkoop en van het marktaandeel van de Japanse producenten heeft geleid, welke stijging samenviel met een daling van het marktaandeel van de communautaire producenten. De invoer met dumping moet dus als oorzaak van de geconstateerde schade-elementen worden gezien.

Met betrekking tot de andere door Sharp als oorzaak van de schade-elementen genoemde factoren betwist de Raad om te beginnen het argument, dat de communautaire producenten de markt voor kleine fotokopieerapparaten in de jaren zeventig hebben verwaarloosd en nadien problemen ondervonden ten gevolge van hun beslissing om dit soort fotokopieerapparaten niet te produceren. Rank Xerox heeft tot in 1978 een fotokopieerapparaat met geringe capaciteit (haar model 660) geproduceerd en het feit dat nadien apparaten met geringe capaciteit door Fuji Xerox werden geleverd, of op basis van door Fuji Xerox geleverde onderdelen werden gefabriceerd, toont aan, dat Rank Xerox nooit haar belangstelling voor apparaten met geringe capaciteit heeft verloren. Olivetti heeft in 1978 een model met geringe capaciteit ontwikkeld, en Océ heeft belangrijke inspanningen geleverd om hetzelfde te doen, doch heeft voornamelijk wegens de lage prijzen haar pogingen moeten staken.

Voorts wijst de Raad het argument af, dat de Japanse fotokopieerapparaten met geringe capaciteit een nieuwe markt hebben gecreëerd. De Japanse marketingopvattingen hebben weliswaar tot de groei van die markt bijgedragen, doch dat bewijst niet, dat de invoer van die fotokopieerapparaten tegen lage prijzen, lees dumpingprijzen, de bedrijfstak van de Gemeenschap geen schade heeft toegebracht.

Over de gestelde technologische superioriteit, de Japanse voortrekkersrol op het gebied van de technologische vernieuwingen en de betrouwbaarheid merkt de Raad op, dat alle Europese fabrikanten PPC's produceerden die over het algemeen even geavanceerd waren als de andere PPC's op de markt. Verder is de lijst van vernieuwingen die de Japanse fabrikanten voor zich opei-

sen, geen bewijs dat de door de invoer tegen lage prijzen veroorzaakte schade aan andere factoren te wijten is. Wat ten slotte de betrouwbaarheid van de Japanse PPC's ten opzichte van de Europese PPC's betreft, is niet aangetoond, dat laatstgenoemde inferieur zijn of meer onderhoud behoeven. De beoordeling van al deze elementen en van alle mogelijke schade-oorzaken leidt tot de conclusie, dat de invoer tegen lage prijzen, dus met dumping, de werkelijke oorzaak van de schade was.

Met betrekking tot de volledig nieuwe generatie fotokopieerapparaten die volgens Sharp door de Japanse fabrikanten is ontwikkeld, merkt *CECOM* op, dat de basistechnologie van PPC's in de Verenigde Staten van Amerika is uitgevonden en dat alle Europese fabrikanten van fotokopieerapparaten ofwel hun eigen kleine fotokopieerapparaten voor gewoon papier hebben ontwikkeld, ofwel in staat waren dergelijke apparaten te produceren. Het ontbreken van perspectieven om op lange termijn hun kosten te dekken en een redelijke winst te maken heeft hen er evenwel van weerhouden, tot produktie over te gaan.

Niet is aangetoond, dat technische of technologische problemen de Europese fabrikanten beletten dergelijke apparaten te produceren, of dat het succes van de nieuwe generatie kleine Japanse fotokopieerapparaten hoofdzakelijk aan hun kwaliteit was toe te schrijven. Integendeel, de Europese fabrikanten hebben alle modellen van het gehele gamma PPC's geproduceerd en zijn daartoe ook in staat, en het kwaliteitspeil is op zijn minst gelijk aan dat van de in Japan geproduceerde fotokopieerapparaten.

Het enige obstakel was het gebrek aan rentabiliteit ten gevolge van de door talrijke Japanse fabrikanten op grote schaal toegepaste dumpingpraktijken.

D — *De belangen van de Gemeenschap*

Sharp erkent om te beginnen, dat de instellingen bij de beslissing, of fotokopieerapparaten van aangrenzende segmenten als „soortgelijke produkten" zijn aan te merken, en of die produkten elkaar beconcurreren, over een ruime beoordelingsmarge beschikken. De instellingen kunnen evenwel niet het feit negeren, dat de communautaire produktie zeer klein was en dat het op het gebied van de kleine fotokopieerapparaten te koop aangeboden assortiment zeer beperkt was.

Tijdens de referentieperiode produceerde alleen Tetras personal copiers, en dan nog zeer weinig: zij had een marktaandeel van ongeveer 1%. In de drie daaropvolgende kleinste segmenten, de assemblage-activiteiten van Rank Xerox buiten beschouwing gelaten, werd op de Duitse markt slechts één model te koop aangeboden, namelijk de Olivetti Copia 1050, die goed was voor ongeveer 2% van de relevante Westeuropese markt.

Zelfs in de veronderstelling dat aan het criterium van het „soortgelijk produkt" voldaan is, zijn de conclusies van de Commissie met betrekking tot de belangen van de Gemeenschap dus onjuist, omdat de Commissie geen rekening heeft gehouden met de druk die op de kopers van vele produkten werd uitgeoefend met het doel fabrikanten van een zeer gering aantal produkten te beschermen.

In casu is de beoordeling van de belangen van de Gemeenschap vertekend, doordat de drie voornaamste klagers, die afhankelijk waren van en voordeel trokken uit de invoer uit Japan, tot de bedrijfstak van de Gemeenschap zijn gerekend.

Rank Xerox had zonder twijfel moeten worden uitgesloten en dan had de Raad onmogelijk kunnen stellen, dat de anti-dumpingmaatregelen met de belangen van de Gemeenschap strookten. Océ en Olivetti, die 35 tot 40% van hun verkochte en verhuurde apparaten importeerden, hadden eveneens moeten worden uitgesloten. En zelfs als zij toch tot de bedrijfstak van de Gemeenschap moesten worden gerekend, had de Raad hun belangen moeten vergelijken met die van OEM-importeurs zoals Gestetner, Agfa-Gevaert en anderen. Ofschoon deze OEM-importeurs slechts een zeer klein gedeelte van de communautaire markt voor kleine fotokopieerapparaten in handen hadden (minder dan 3% in 1985, zelfs indien Tetras als Europese producent wordt beschouwd), hadden zij zeer veel werknemers en waren zij zeer actief op het gebied van de kleine fotokopieerapparaten.

De *Raad* merkt op, dat wanneer na toepassing van artikel 4, lid 5, van verordening nr. 2176/84 slechts een relatief klein gedeelte van de totale produktie als communautaire produktie zou worden beschouwd, de instellingen zeer zorgvuldig moeten nagaan, of de vaststelling van anti-dumpingmaatregelen de belangen van de Gemeenschap dient. De noodzaak om met deze belangen rekening te houden betekent evenwel niet, dat indien Rank Xerox van de bedrijfstak van de Gemeenschap wordt uitgesloten, de belangen van de OEM's zouden moeten prevaleren boven die van de overige communautaire producenten. Het is in het belang van de Gemeenschap, een kleine en zwakke Europese industrie te beschermen, ten einde een volledige afhankelijkheid van ingevoerde produkten te voorkomen.

E — *De berekening van het anti-dumpingrecht*

Sharp betoogt, dat het anti-dumpingrecht van 20% in strijd is met artikel 13, lid 3, van verordening nr. 2176/84, bepalende dat de anti-dumpingrechten niet hoger mogen zijn dan noodzakelijk is om de schade op te heffen. De voor een redelijke winst of opbrengst over de verkoop van fotokopieerapparaten noodzakelijk geachte marge van 12% is excessief. De winstmarge op de verkoop van kleine apparaten is immers steeds kleiner dan op de andere activiteiten in verband met fotokopieerapparaten, zodat de Commissie zich heeft vergist met haar poging, de verkoop van fotokopieerapparaten buitengewoon winstgevend te maken. Het recht is berekend op basis van de ter opheffing van de aangenomen prijsonderbieding noodzakelijk geachte prijsverhoging. Zoals reeds uiteengezet, was er evenwel geen prijsonderbieding. Ten slotte is de in paragraaf 107 van de bestreden verordening gegeven gedetailleerde beschrijving van de manier waarop het recht is berekend, onbegrijpelijk. De Commissie had duidelijk moeten aangeven, welke methode zij voor de berekening van het percentage van het recht had

toegepast, ten einde het Hof in staat te stellen zijn toetsing naar behoren te verrichten.

Met betrekking tot de vraag, of de voor de communautaire producenten noodzakelijk geachte winstmarge van 12% te hoog was, zoals Sharp stelt, preciseert de *Raad* om te beginnen, dat hij het eens is met de Commissie, waar deze stelt dat de verkoop met een kleine winst of zelfs met verlies, in welk geval de winst dan moet worden behaald op de latere verkoop van toebehoren, weinig of helemaal niet aanspoort tot de produktie van fotokopieerapparaten. In de paragrafen 101 tot en met 106 van de bestreden verordening is omstandig uiteengezet, waarom de instellingen de argumenten van de communautaire producenten met betrekking tot de noodzakelijke rentabiliteit van de verkoop van de betrokken apparaten hebben aanvaard. Opdat de communautaire producenten kunnen doorgaan met de produktie van die apparaten, is het van wezenlijk belang, dat hun investeringen een redelijke opbrengst opleveren.

De door de Commissie vastgestelde winstmarge, die zowel door de Japanse producenten, die ze te hoog achtten, als door de communautaire producenten, die ze te laag vonden, is betwist, is een redelijk compromis.

Het door Sharp met betrekking tot de hoogte van het recht aangevoerde argument, dat er geen prijsonderbieding was, is weerlegd in de paragrafen 108 en 110 van de bestreden verordening.

Wat ten slotte Sharp's argument betreft, dat de berekeningswijze onbegrijpelijk is, merkt de Raad op, dat op 2 december 1986 aan alle bij de procedure betrokken partijen een uitgebreide toelichting op de berekeningswijze is verstrekt en dat partijen de gelegenheid hebben gehad, dienaangaande opmerkingen te maken. Voorts bevat de bestreden verordening alle elementen waarop de berekening gebaseerd is, en is de gegeven motivering voldoende precies om het Hof in staat te stellen de wettigheid van de berekening te toetsen.

CECOM betoogt, dat uit Sharps argumenten niet blijkt, dat de Gemeenschapsinstellingen de grenzen van hun ruime discretionaire bevoegdheid kennelijk hebben overschreden bij de vaststelling van de schade. Voorts heeft de advocaat-generaal in de anti-dumpingprocedure betreffende de elektronische schrijfmachines (conclusie van 8 maart 1988, gevoegde zaken 277/85 en 300/85, Canon, Jurispr. 1988, blz. 53) Canons argument, dat de voor de berekening van de richtprijs in aanmerking genomen winstmarge te hoog was, als ongegrond afgewezen.

C. Moitinho de Almeida
rechter-rapporteur

Annex

Chronologie van de marktintroductie van kleine PPC's

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	977	1978
EEG Produktie											
Rank Xerox	660										2202
Agfa-Gevaert				X-10		X-11					
Develop											
Rex Rotary					5000						
Japanse Produktie											
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	

Bron: Dataquest