skabs-producenter. Skønnet skal udøves konkret under hensyn til alle relevante omstændigheder og er undergivet Domstolens prøvelse.

7. Fællesskabets institutioner er ikke ved afgørelsen af, om der er forvoldt skade, forpligtet til at lægge vægt på den fortjeneste eller de tab, som EF-producenterne har haft på hele deres virksomhed på det pågældende område. For ifølge artikel 4, stk. 4, i grundforordning nr. 2176/84 skal virkningen af dumpingimporten vurderes i forhold til Fællesskabets produktion af samme vare.

8. Vurderingen af, om Fællesskabets interesser i tilfælde af, at dumpingen har forvoldt skade, gør fællesskabsforanstaltninger påkrævet, forudsætter en bedømmelse af en række komplicerede økonomiske omstændigheder. Domstolens prøvelse vedrørende en sådan bedømmelse må begrænses til en kontrol af, om formforskrifterne er overholdt, om de faktiske omstændigheder, på grundlag af hvilke de anfægtede valg er foretaget, er materielt rigtige, samt til, om der er begået en åbenbar fejl ved vurderingen af disse faktiske omstændigheder, eller om der er begået magtfordrejning.

RETSMØDERAPPORT
i sag C-175/87 *

Indhold

I — De sagsøgende selskabers virksomhed ..... I - 1414

A — Det forhandlingskredsløb, hvorigennem PPC sælges i Japan ..... I - 1414

B — Det forhandlingskredsløb, gennem hvilket PPC eksporteres til og sælges i Fællesskabet ..... I - 1415

C — Salgene til OEM ..... I - 1416

* Processprog: engelsk.

II — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger ..... I - 1416

A — Faktiske omstændigheder ..... I - 1416

B — Skriftlig forhandling og parternes påstande ..... I - 1417

III — Parternes anbringender og argumenter ..... I - 1418

III.1 — Formaliteten ..... I - 1418

III.2 — Realiteten ..... I - 1418

A — Beregningen af den normale værdi ..... I - 1418

1. Fastsættelse af den normale værdi på grundlag af de tilsluttede handelsselskabers fakturapriser ved salg til de uafhængige forhandlere ..... I - 1418

2. Medtagelse i den normale værdi af rabat ved ibyttetagning af hovedenheden . I - 1422

3. Fastsættelsen af den normale værdi ved salgene til OEM: medregning af et for højt beløb i general- og administrationsomkostninger i den beregnede normale værdi ..... I - 1426

B — Sammenligningen ..... I - 1427

C — Ulovligheden af artikel 2, stk. 10, litra c): retsstridighed ifølge antidumpingkodeks fra 1979 ..... I - 1430

D — Skaden ..... I - 1431

1. Begrebet en erhvervsgren i Fællesskabet ..... I - 1431

2. Begrebet samme vare ..... I - 1438

3. De for skaden afgørende faktorer ..... I - 1440

4. Spørgsmålet om årsagsforbindelse mellem dumpingimporten og skaden ..... I - 1444

E — Fællesskabets interesse ..... I - 1448

F — Beregningen af antidumpingtolden ..... I - 1449

G — Tilsidesættelse af EØF-traktatens artikel 190 ..... I - 1450

I — De sagsøgende selskabers virksomhed

Matsushita er verdens største producent af elektroniske forbrugsvarer.

Matsushita Electric Industrial Co. Ltd (herefter benævnt »MEI«) producerer og sælger elektroniske og elektriske forbrugsvarer, industrielt materiel og elektroniske komponenter. Selskabet omfatter over 30 afdelinger, herunder Office Equipment Division (kontormateriel-afdelingen), der står for produktion og salg af fotokopieringsmaskiner (herefter benævnt »PPC«). Matsushita Electric Trading Co. Ltd (herefter benævnt »MET«) er et til MEI knyttet handelsselskab, der står for eksporten af PPC bl.a. til Fællesskabet. MEI og MET er pr. 1. april 1988 fusioneret og har derefter udgjort ét selskab.

Selskaberne Panasonic Deutschland GmbH, Panasonic UK Ltd og Panasonic Industrial UK Ltd, Panasonic France SA og Panasonic Belgium NV er helejede datterselskaber af MET og/eller MEI, der bl.a. navnlig importerer PPC til de medlemsstater i Fællesskabet, hvor de er hjemmehørende.

De sagsøgende selskaber Matsushita Electric Industrial Co. Ltd og Matsushita Electric Trading Co. Ltd (herefter benævnt »Matsushita«) tillægger det betydning, at der i deres sag lægges vægt på følgende bemærkninger vedrørende A) det forhandlingskredsløb, som de af disse selskaber producerede PPC sælges gennem i Japan, B) det forhandlingskredsløb, gennem hvilket PPC eksporteres til og sælges i Fællesskabet, og C) for så vidt angår eksportsalgene til Original Equipment Manufacturers (importører, der sælger de importerede varer under eget mærke i Fællesskabet, herefter benævnt »OEM«), OEM's status i almindelighed og de opgaver, der skal løses af OEM i Fællesskabet og af Matsushita.

A — *Det forhandlingskredsløb, hvorigennem PPC sælges i Japan*

MEI er ikke blot producent af PPC, men varetager også en række kommercielle opgaver. Disse opgaver løses i hovedsagen gennem Office Equipment Division, der bistås af MEI's Industrial Sales Division og Industrial Sales Offices.

Office Equipment Division (herefter benævnt »OED«) sælger under mærket »Panasonic« PPC til 59 selskaber (der er tilsluttet MEI eller andre selskaber inden for Matsushita-koncernen, herefter benævnt »de tilsluttede handelsselskaber«), der virker som forhandlere på regionalt plan og sælger til uafhængige videresælgere, der selv sælger til de endelige forbrugere.

OED's salgsafdelings vigtigste opgave er at bistå de tilsluttede handelsselskaber i deres kommercielle virksomhed. Afdelingen arrangerer demonstrationer, udstillinger, salgskampagner med deltagelse af de tilsluttede handelsselskaber og videresælgere og modtager de tilsluttede handelsselskabers købsordrer. Desuden yder OED's tekniske tjeneste teknisk bistand til de tilsluttede handelsselskaber og til videresælgerne. Endelig

tager OED sig også af reklame for PPC i Japan og bistås herved af MEI's Industrial Sales Division og Industrial Sales Offices.

MEI's *Industrial Sales Division*, der beskæftiger ca. 150 personer, står for selskabets handelspolitik i Japan, når det gælder industrivarer, herunder PPC. Afdelingen fastlægger f.eks. i samarbejde med OED prispolitikken for PPC, og herunder de principielle retningslinjer for ydelse af rabat til de tilsluttede handelsselskaber. Afdelingen beskæftiger sig desuden med reklame og salgsfremstød for PPC på nationalt plan.

MEI's 27 *Industrial Sales Offices* står for iværksættelsen af handelspolitikken, reklamen og salgsfremstøddene på regionalt plan. Under dem hører desuden indgående betalinger for salg, OED har haft til de på deres område beliggende tilsluttede handelsselskaber.

OED's Industrial Sales Division's og Industrial Sales Offices' varetagelse af alle disse kommercielle opgaver er forbundet med store omkostninger, der afholdes af MEI (til dem svarer en bestemt procentandel af den salgspris, der anføres i MEI's fakturaer til de tilsluttede handelsselskaber).

De tilsluttede handelsselskaber (hvori MEI og andre selskaber inden for Matsushita-koncernen besidder kapitalandele på mellem 12,5 og 100%) står for salget af PPC til videresælgerne på deres område. Deres virksomhed består ikke blot i at levere PPC til videresælgerne, de tager sig også af transport, reklame, salgsfremstød for PPC, service og vedligeholdelse og eventuelt reparation af PPC, der er solgt til den endelige forbruger.

I undersøgelsesperioden androg de salgsomkostninger, de tilsluttede handelsselskaber havde haft i forbindelse med salget til uafhængige videresælgere, en vis procentandel af den nettopris, som salgene til videresælgerne var faktureret til.

B — *Det forhandlingskredsløb, gennem hvilket PPC eksporteres til og sælges i Fællesskabet*

I undersøgelsesperioden er PPC blevet eksporteret til Fællesskabet af MET og indført dér af de nævnte Panasonic-selskaber og af andre selskaber.

MET gennemfører de salgskontrakter, der er afsluttet med importørerne i Fællesskabet. Selskabet afholder omkostningerne i forbindelse med afskibning, losning, oplagring, transport og forsikring af PPC fra fabrikken til det i salgsaftalen angivne leveringssted, og bidrager finansielt til importørernes udgifter til reklame og salgsfremstød.

Opgaverne i forbindelse med salg af PPC på Fællesskabets marked varetages af importørerne og omfatter udformningen og iværksættelsen af handelspolitikken (priser, rabatter osv.), teknisk bistand til grossister og detailhandlere samt reklame og salgsfremstød.

C — *Salgene til OEM*

Matsushita har i første række erklæret, at OEM-aftalerne dels gør det muligt for en producent at opnå stordriftsfordele og at sælge varerne, idet han ikke selv råder over et afsætningsnet, og dels sætter OEM i stand til at drage fordel af lave produktionsomkostninger og af avanceret af producenten udviklet teknologi, mens OEM samtidig sælger varen under eget mærke og gennem OEM's eget forhandlingskredsløb og salgsnet. OEM varetager i de fleste tilfælde selv vedligeholdelse og eftersalgsservice. OEM sørger også selv for reklamen for produkterne.

Matsushita har i undersøgelsesperioden solgt PPC på OEM-grundlag til fire selskaber i Fællesskabet, nemlig Roneo France, Roneo UK, Roneo Belgium og den tyske kontormaterielproducent Olympia AG.

Salgene til Roneo-selskaberne har MET gennemført fob Japan, idet MET ikke har afholdt reklameomkostninger i forbindelse med disse salg. Salgene til Olympia AG er sket gennem Matsushita's tyske datterselskab Panasonic Deutschland GmbH, der ikke har haft reklameudgifter i forbindelse med disse salg, idet de af dette selskab afholdte udgifter alle er blevet anset for omkostninger i forbindelse med salgene af PPC Panasonic. Således forholdt det sig også med salgs- og personaleomkostningerne, for hvilke metoderne for fordeling (omkostninger opført under salgene en detail af PPC Panasonic og omkostninger opført under salgene til Olympia og til andre virksomheder, der ikke forhandler en detail) blev accepteret af Kommissionen ved fastlæggelsen af Matsushita's eksportpris.

Matsushita har udtalt, at der ikke i undersøgelsesperioden har været tale om salg af PPC på et OEM-grundlag på det japanske marked. Hvad angår den almindelige praksis, der følges på det japanske marked ved OEM-salg af lignende produkter, har Matsushita som et eksempel fremlagt to OEM-aftaler, hvorom selskabet anfører, at de blev afsluttet direkte mellem MEI og OEM-køberen og indeholdt en bestemmelse om, at ordrer ville blive afgivet direkte til MEI, der direkte ville levere i henhold til disse ordrer.

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 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 Matsushita's PPC i tiden 21. august 1986 — 25. februar 1987.

Matsushita har anført, at Panasonic-selskaberne udfyldte de spørgeskemaer for importører, som Kommissionen tilstillede dem. Matsushita har også selv fuldstændig besvaret det spørgeskema, der er tiltænkt producenterne og eksportørerne, og som Kommissionen havde tilstillet selskabet.

De oplysninger, der findes i Panasonic Deutschland GmbH's besvarelse, er blevet efterkontrolleret under et kontrolbesøg hos dette selskab, som blev gennemført af tjenestemænd fra Kommissionen. Endvidere er der blevet gennemført en kontrol af Matsushita's besvarelse hos MEI i Osaka.

Den 23. februar 1987 vedtog Rådet på forslag af Kommissionen forordning (EØF) nr. 535/87 om indførelse af en endelig antidumpingtold på 20% af importen af de af Matsushita producerede og eksporterede PPC (EFT L 54, s. 12, herefter benævnt »den anfægtede forordning«).

B — *Skriftlig forhandling og parternes påstande*

Matsushita's søgsmål blev registreret på Domstolens Justitskontor den 9. 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 processreglementets artikel 95, stk. 1, besluttet at henvise sagen til Femte Afdeling og at indlede den mundtlige forhandling uden forudgående bevisoptagelse.

Sagsøgerne har nedlagt følgende påstande:

— Rådets forordning nr. 535/87 af 23. februar 1987 annulleres, for så vidt som den finder anvendelse på sagsøgerne.

— Rådet tilpligtes at betale sagens omkostninger.

— Cecom tilpligtes at betale de omkostninger, som denne organisations intervention har givet anledning til.

Rådet har nedlagt følgende påstande:

— Frifindelse.

— Sagsøgerne tilpligtes at betale sagens omkostninger.

— Sagsøgerne tilpligtes i alt fald at betale de omkostninger, som fremlæggelsen fra deres side af et unødvendigt stort antal dokumenter i sagen har givet anledning til.

Intervenienten *Cecom* har nedlagt følgende påstande:

— Frifindelse.

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

III — Parternes anbringender og argumenter

III.1 — *Formaliteten*

Matsushita har anført, at for så vidt som forordning nr. 535/87, hvori Matsushita er nævnt ved navns nævnelse, indeholder konstateringer, der vedrører selskabet, navnlig forekomsten af en dumpingmargen på 36,1%, samt skade og fører til, at der indføres antidumpingtold på de produkter, selskabet producerer og eksporterer, foreligger der en beslutning, der fremtræder som en forordning, der berører selskabet umiddelbart og individuelt, jf. EØF-traktatens artikel 173, stk. 2 (jf. dom af 7.5.1987, sag 258/84, Nippon Seiko mod Rådet, Sml. s. 1923).

Rådet har ikke fremsat bemærkninger vedrørende sagens formalitetsspørgsmål.

III.2 — *Realiteten*

A — *Beregningen af den normale værdi*

Matsushita har gjort gældende, at Rådet har tilsidesat forordning nr. 2176/84 ved den beregning af den normale værdi, det har foretaget.

Matsushita gør gældende, 1) at artikel 2, stk. 3 og 7, i forordning nr. 2176/84 blev tilsidesat, for så vidt som den normale værdi blev fastsat på grundlag af de priser, hvortil de tilsluttede handelsselskaber fakturerede salgene til de uafhængige videresælgere, 2) at artikel 2, stk. 3, litra a), blev tilsidesat i det omfang, Rådet vedtog, at rabatten for ibyttetagning af hovedenheden ikke var en rabat, og at fakturaprisen skulle forhøjes med denne rabats beløb for at nå frem til den normale værdi, og 3) at artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), blev tilsidesat, for så vidt som Rådet i den normale værdi, der blev beregnet for salgene til OEM, medtog et alt for højt beløb i general- og administrationsomkostninger.

1. Fastsættelse af den normale værdi på grundlag af de tilsluttede handelsselskabers fakturapriser ved salg til de uafhængige forhandlere

Ifølge Matsushita skulle den normale værdi, hvis Fællesskabets myndigheder i henhold til artikel 2, stk. 7, var nået til det resultat, at salgene til de tilsluttede handelsselskaber ikke var sket i normal handel, have været fastsat efter artikel 2, stk. 3, litra b), navnlig på grundlag af en værdi, der blev beregnet med tillæg af de omkostninger, MEI havde afholdt til fremstilling og salg af PPC i Japan, salgsomkostninger, de af MEI afholdte general- og administrationsomkostninger, samt en rimelig fortjenstmargen for MEI.

Matsushita har gjort gældende, at Domstolens praksis i sagerne vedrørende elektroniske skrivemaskiner (herefter benævnt

»MEE-sagerne«, dom af 5.10.1988, sag 250/85, Brother mod Rådet, Sml. s. 5683, forenede sager 260/85 og 106/86, Tokyo Electric mod Rådet, Sml. s. 5855, forenede sager 273/85 og 107/86, Silver Seiko mod Rådet, Sml. s. 5927, forenede sager 277/85 og 300/85, Canon mod Rådet, Sml. s. 5731, og sag 301/85, Sharp Corporation mod Rådet, Sml. s. 5813), hvorefter institutionerne retmæssigt kan anvende de af handelsselskaberne anvendte fakturapriser som beregningsgrundlag ved fastsættelsen af den normale værdi, ikke kan finde anvendelse i den foreliggende sag.

Domstolen fastslog nemlig i de nævnte sager, at eksportørerne ikke selv, men alene gennem forskellige handelsselskaber, drev salgsvirksomhed og nåede til det resultat, at eksportørerne og deres handelsselskaber kunne antages at udgøre en enkelt økonomisk enhed. Begrebet om en enkelt økonomisk enhed kan imidlertid ikke anvendes på Matsushita, idet selskabets salgsorganisation i flere henseender er forskellig fra sagsøgernes i MEE-sagerne og fra den salgsorganisation, de fleste andre sagsøgere i PPC-sagerne har.

Matsushita har i den forbindelse anført, at salgsopgaverne i den foreliggende sag er blevet varetaget af producenten selv, idet Rådet har taget fejl med hensyn til den betydningsfulde rolle, som OED og MEI Industrial Sales Division og Industrial Sales Offices indtager på salgsområdet. Overførslerne MEI og de tilsluttede handelsselskaber imellem er egentlige salg, selv om de sker mellem tilsluttede parter (der dog ikke kontrolleres af MEI), hvilket fremgår af den rolle, som Industrial Sales Division's regionale salgstjenester spiller ved fastlæggelsen af rammerne for de betalinger, de tilsluttede handelsselskaber foretager, og generelt de omkostninger, som salgene til disse selskaber medfører. De 59 tilsluttede handelsselskabers geografiske spredning skyldes deres forskellige opgaver i sammenligning med de opgaver, de interne salgsafdelinger står for. Disse opgaver svarer til en regional forhandlers opgaver, hvorfor salgsomkostningerne i forbindelse med dem ikke kan forveksles med producentens salgsomkostninger, og de afholdes af de tilsluttede handelsselskaber ud over de omkostninger, som MEI selv i forvejen afholder.

Når henses til Matsushita's egen kommercielle organisation og de tilsluttede handelsselskabers, disses opgaver samt de forskellige omkostninger som henholdsvis disse selskaber og MEI selv afholder, har Fællesskabets institutioner begået en klar fejl ved vurderingen ved at lade de to gå op i en »enkelt økonomisk enhed«.

Matsushita har anført, at den normale værdi skulle have været fastlagt ud fra de af producenten gennemførte salg, ikke ud fra de tilsluttede handelsselskabers videresalg af produkterne.

Selskabet har anført, dels at den beregnede normale værdi i artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), defineres som sammenlægning »af produktionsomkostningerne og en rimelig fortjenstmargen«; ifølge nævnte bestemmelse skal produktionsomkostningerne omfatte en rimelig margen til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger. Det er klart, at kun de omkostninger, der er afholdt af en producent, kan anses for at indgå i produktionsomkostningerne. Derfor kan de omkostninger og udgifter, der skal medtages ved den beregnede normale værdi, kun være omkostninger, der normalt afholdes af en

producent, der sælger samme vare på sit hjemmemarked. Men metoderne for fastsættelse af den normale værdi ifølge artikel 2, stk. 3, litra a) og litra b), nr. ii), udgør et alternativ, således at den omstændighed, at kun de omkostninger, der er afholdt af producenten, kan medregnes i den beregnede normale værdi, medfører, at den normale værdi, når de i artikel 2, stk. 3, litra a), opstillede betingelser er opfyldt, skal fastsættes af den købspris, der er betalt til producenten.

Såfremt på den anden side bestemmelserne i forordning nr. 2176/84 om fastsættelse af den normale værdi og fastlæggelse af eksportprisen gælder et tilfælde, hvor der handles mellem parter, der fremtræder som forbundne eller som parter i en modregningsordning, bestemmer reglerne for fastsættelse af eksportprisen alene, at den pris, der anvendes ved videresalg her, kan lægges til grund med henblik på fastsættelse af eksportprisen. Efter Matsushita's opfattelse vil Rådet, såfremt det havde ønsket, at den pris, der anvendes ved videresalg, anvendes ved fastsættelsen af den normale værdi, have anvendt en tilsvarende formulering og fremgangsmåde. Men det har Rådet ikke gjort.

Rådet har anført, at det ved fastsættelsen af den normale værdi har lagt vægt på den pris, der faktisk er betalt eller skal betales i normal handel for samme vare til forbrug i eksportlandet i overensstemmelse med artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning nr. 2176/84 (jf. betragtning 5 ff. til den anfægtede forordning og betragtning 6 ff. til forordning nr. 2640/86).

Rådet har ikke anset det for hensigtsmæssigt at lægge vægt på de interne overførselspriser, der anvendes mellem de forskellige dele af samme koncern, idet det er af den opfattelse, at overførsler af produkter inden for en koncern, der består af forskellige juridiske personer, der dog kontrolleres fra et sted og udgør en enkelt økonomisk enhed, ikke er salg, der er sket i normal handel, jf. artikel 2, stk. 3. Når der, som det er tilfældet i nærværende sag, er tale om en koncern, der udgør en økonomisk enhed, sker det første salg, der foretages i normal handel, først, når produktet for første gang sælges til en uafhængig køber, der ikke er tilsluttet den økonomiske enhed. Kommissionen har nemlig konstateret, at visse af eksportørernes opgaver og navnlig den, der varetages af hans salgsafdeling, og som er absolut nødvendig for at gennemføre salg på hjemmemarkedet, varetoges ikke blot af eksportøren selv, men også i vidt omfang af hans tilsluttede handelsselskaber. Denne virksomhed og de omkostninger, den giver anledning til, overføres således fra eksportøren til datterselskaberne, der udgør forskellige dele af samme økonomiske enhed.

Matsushita's argumentation, hvorefter selskabets produktions- og salgsorganisation har været forskellige, navnlig fra den organisation sagsøgerne i MEE-sagerne havde, kan ikke lægges til grund. Det fremgår nemlig på den ene side klart af stævningen og replikken, at MEI ikke selv solgte til uafhængige købere, men at samtlige salg skete gennem de tilsluttede handelsselskaber, og på den anden side at de med disse salg forbundne omkostninger blev afholdt af disse selskaber. Rådet har anført, at den omstændighed, at MEI's Industrial Sales Division

beskæftiger 150 ansatte, ikke kan danne grundlag for Matsushita's påstand om, at salgsaktiviteterne blev udført af MEI. Faktisk vedrørte nævnte afdelings aktiviteter i hovedsagen andre varer end PPC. Rådet har også anført, at det rimeligvis kan antages, at Matsushita med den andel af aktiekapitalen i disse selskaber, selskabet besad, kontrollerede de tilsluttede handelsselskaber.

Rådet har henvist til, at Domstolen i førnævnte dom af 5. oktober 1988 (forenede sager 260/85 og 106/86) nåede til det resultat, at den økonomiske enhed omfatter såvel produktionsapparatet som det normale salgsapparat.

Rådet gør desuden gældende, at selv om artikel 2, stk. 7, i forordning nr. 2176/84 var blevet anvendt på de interne overførsler i nærværende tilfælde, ville institutionerne ikke derfor have været afskåret fra at fastlægge 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 af den første uafhængige køber er betalt til de tilsluttede handelsselskaber.

Rådet har anført, at artikel 2, stk. 7, begrænser 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 fastlægges 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 den normale værdi fastsættes efter reglerne i artikel 2, stk. 3, litra a) eller b), alt efter hvad der passer sig bedst. 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, kan artikel 2, stk. 3, litra a), anvendes.

Rådet kunne derfor fastsætte den normale værdi på grundlag af de priser, som de eksportørerne tilsluttede handelsselskaber anvendte over for de uafhængige købere. Dette bekræftedes af Domstolens domme i »kugleleje«-sagerne.

Cecom har gjort gældende, at MEI og de 59 tilsluttede handelsselskaber i overensstemmelse med antidumpingreglerne skal anses for en økonomisk enhed, således at de i fotokopieringsmaskinesektoren nødvendige salgsopgaver gennemføres af handelsselskaberne. Såfremt dette faktiske forhold fortolkes på en anden måde, har de japanske eksportører mulighed for at sænke den normale værdi således for produktionsselskabet, at den kan holdes på samme niveau som eller nå under eksportpriserne og dermed at skjule, at der sker dumping. De japanske selskaber har med stiftelsen af handelsselskaber, der angives at være uafhængige på deres hjemmemarkeder, håbet, at general- og administrationsomkostninger samt salgsomkostninger, som handelsselskaberne har afholdt, vil blive udelukket ved fastsættelsen af den normale værdi i Japan.

Efter Cecom's opfattelse findes der ikke holdbare grunde for, at resultatet, når det gælder forholdet mellem MEI og selskabets tilsluttede handelsselskaber, kan blive et andet end det, generaladvokat Sir Gordon Slynn nåede til i sit forslag til afgørelse i sag 56/85, Brother mod Kommissionen (forslag til afgørelse af 8.3.1988, Sml. 1988, s. 5671), hvor der var tale om forholdet mellem Brother Industries Limited og Brother Sales Limited.

2. Medtagelse i den normale værdi af rabat ved ibyttetagning af hovedenheden

Matsushita har i første række redegjort for sin prispolitik ved salg af PPC i Japan. Selskabet har i den forbindelse anført, at OED foreslår de priser, som PPC af de tilsluttede handelsselskaber skal sælges til til de uafhængige forhandlere og disse sidstes priser ved salg til den endelige forbruger. Disse priser er vejledende, idet de tilsluttede handelsselskaber og forhandlerne kan yde deres kunder rabatter, det vil i praksis sige rabat på hovedenheden, ibyttetagningsrabat på hovedenheden, rabat ved kontant betaling og rabat som middel i konkurrencen.

De to første typer rabatter ydes de uafhængige forhandlere ved udfærdigelsen af faktura, idet rabatbetingelserne er et resultat af forhandlinger, medens de to sidstnævnte typer rabat ydes ved udgangen af hver måned, når betaling for samtlige salg indgår, idet rabatbetingelserne er udformet i de skriftlige instrukser, som OED har givet.

Med hensyn til forholdet mellem ibyttetagningsrabatten for hovedenheden og salget af ibyttetagne maskiner har Matsushita forklaret, at ydelsen af den nævnte rabat til forhandlerne, i modsætning til hvad der er tilfældet for de øvrige japanske producenter, ikke afhænger af ibyttetagning af en ældre PPC eller tilbagetrækning fra markedet af ibyttetagne PPC.

De beviser for dette forhold, der er blevet givet under den administrative procedure, viser også, dels at ibyttetagningerne udelukkende sker mellem forhandlere og endelige forbrugere, og at de førstnævnte beholder de indtægter, der er opnået ved skrotning eller videresalg af ældre PPC. På den anden side anføres det, at forhandlerne ikke er forpligtet til at bevise, at der er sket en ibyttetagning fra den endelige forbruger for at opnå rabat for ibyttetagningen af hovedenheden.

Denne rabat må altså ligestilles med en almindelig rabat.

Matsushita har anført, at selv om det lægges til grund, at den metode, Rådet har anvendt ved fastsættelsen af den normale værdi, var i overensstemmelse med artikel 2, stk. 3 og 7, i forordning nr. 2176/84, har Rådet tilsidesat artikel 2, stk. 3, litra a), i nævnte forordning ved at forhøje den pris, der faktureres til de uafhængige forhandlere af de tilsluttede handelsselskaber, med det beløb, som rabatten for ibyttetagning af hovedenheden udgør, og som af disse selskaber ydes til de uafhængige forhandlere med henblik på at beregne den normale værdi, selv om denne rabat faktisk er en almindelig rabat.

Matsushita har bestridt Rådets synspunkt, hvorefter denne rabat er et element i den pris, som de uafhængige forhandlere virkelig har betalt.

Selskabet har anført, dels at den pris, som de tilsluttede handelsselskaber fakturerer selv til forhandlerne, skulle have været lagt til grund som den »pris, der faktisk er betalt«, jf. artikel 2, stk. 3, litra a), idet der er tale om en pris, der betales uden forbindelse med ibyttetagningsrabatten for hovedenheden, hvilket Rådet har erkendt i betragtning 13 til den anfægtede forordning. Rådet har på den anden side ikke bevist, at rabatten for ibyttetagning af hovedenheden modsvares af en økonomisk ydelse, forhandlerne betaler Matsushita eller de tilsluttede handelsselskaber. Det hævder, at værdien af rabatten ligger i den fordel, producenten opnår ved fjernelsen af ibyttetagne maskiner fra markedet (og dermed af den øgede efterspørgsel efter nye apparater), men denne fordel, som ikke specielt kommer sælgerne til gode, er bestemt ikke direkte eller til at opgøre.

Matsushita har gjort gældende, at den omhandlede rabat virkelig er en almindelig rabat. Selskabet har i den forbindelse anført, at denne rabat ydes forhandlerne uden hensyn til, om det faktisk kommer til ibyttetagninger på markedet. Det har desuden gjort gældende, at dersom det lægges til grund, at denne rabat først ydes forhandlerne, når disse køber et ældre apparat, kan den kun anses for en del af den pris, forhandlerne har betalt, såfremt den kunne ligestilles med en værdi, forhandlerne har overført til de tilsluttede selskaber. Det er ikke fastslået, at det er et sådant forhold, der er tale om i den foreliggende sag, idet denne værdi kun kan udgøres af det ibyttetagne apparat eller de indtægter, der følger af det ibyttetagne apparats ophugning eller salg som brugt eller tilbagetrækningen fra markedet af ibyttetagne apparater, som forhandlerne foranstalter efter anmodning fra Matsushita. Men de uafhængige forhandlere har ikke til de tilsluttede handelsselskaber tilbagesendt de brugte PPC'er, der er blevet taget i bytte. De indtægter, der opnås ved salg af ibyttetagne PPC, har hverken MEI eller de tilsluttede handelsselskaber indkasseret, og ydelsen af en ibyttetagningsrabat er ikke betinget af, at en ældre PPC udgår af omsætningen, hvilket Rådet har erkendt med udtalelsen i betragtning 13 til den anfægtede forordning om, at »forhandlerne næsten uden undtagelse fjerner maskinerne fra markedet«, og om, at MEI (»en eksportør«) »tilsigtet eller utilsigtet« opnåede samme fordel som alle andre PPC-producenter i Japan som følge af, at der praktisk taget ikke findes noget brugtmarked for PPC i Japan.

Ibyttetagningsrabatten for hovedenheden ydes forhandlerne, for at disse kan sænke salgsprisen ved salg til de endelige brugere. Matsushita opnår blot en konkurrencemæssig fordel og den deraf følgende mulighed for at sælge nye PPC, for hvilke denne rabat ydes.

Ifølge Matsushita har Rådet begået en klar fejl ved vurderingen af fastsættelsen af rabattens værdi ved ibyttetagning af hovedenheden.

Rådet har nemlig benyttet et vejet gennemsnit af rabattens værdi ved ibyttetagning af hovedenheden, som denne ydes af Osaka NOA, og af værdien såvel af rabatten ved ibyttetagning af hovedenheden som af rabatten for hovedenheden, der ydes til de uafhængige forhandlere af andre tilknyttede handelsselskaber. Det har således ved beregningen af værdien medtaget rabatten på hovedenheden, som ydes af andre tilknyttede handelsselskaber end Osaka NOA, mens efter Rådets egen opfattelse alene rabatten

ved ibyttetagning af hovedenheden for Matsushita repræsenterer den værdi, der svarer til tilbagetrækning af de ibyttetagne maskiner fra markedet.

Matsushita har gjort gældende, at værdien af denne rabat af MEI blev beregnet på grundlag af de salg, Osaka NOA havde haft (Osaka NOA er det eneste tilknyttede handelsselskab, der i regningerne specielt angiver henholdsvis rabatten ved ibyttetagning af hovedenheden og rabatten på hovedenheden) til de uafhængige forhandlere i undersøgelsesperioden, hvilke salg androg over 22,5% af de salg, de 59 tilknyttede handelsselskaber havde haft.

Rådet har anført, at det ikke kan tilslutte sig forskellige erklæringer, Matsushita har fremsat vedrørende de faktiske omstændigheder og bestrider de resultater, der udtrykkes deri for så vidt angår ibyttetagningsbetalingen, hvorved det henviser til forskellige faktiske forhold, der må tillægges betydning i denne sammenhæng.

Det har anført, at Matsushita under sagen

— først erklærede, at ibyttetagningsrabatten ydes af de tilsluttede handelsselskaber ved salg af nye PPC-modeller til ikke-tilsluttede forhandlere, fra hvilke brugte PPC tages i bytte, at disse salg udgør over 90% af samtlige salg af PPC på det japanske marked, og at det i praksis er vanskeligt at holde ibyttetagningsrabatten ude fra den rabat, der ydes på hovedenheden, for at kunne konkurrere med andre PPC-producenter (indlæg af 20.3.1986, bilag nr. 55 til stævningen)

— dernæst gjorde gældende, at der nærmest var tale om en rabat med det formål at forbedre konkurrenceevnen

— på et fremskredent stadium i sagen ændrede opfattelse i forhold til sine tidligere bemærkninger og gjorde gældende, at ibyttetagningsrabatten og rabatten på hovedenheden faktisk var to forskellige ting, og at rabatten på hovedenheden i virkeligheden måtte anses for en rabat

— i den til Domstolen indgivne stævning gav endnu en anden beskrivelse af ibyttetagningsrabatten, hvorefter dennes formål er at sætte forhandlerne i stand til at sænke salgsprisen ved salg til endelige brugere.

Rådet har anført, at det tilstræbte formål, hvorefter det skal være muligt for forhandlerne at tage maskiner i bytte og at trække ibyttetagne maskiner tilbage fra markedet og den omstændighed, at maskinerne i realiteten tages i bytte (i 90% af tilfældene ifølge Matsushita's oplysninger) ikke på nogen måde ændres ved, at ibyttetagningsbetalingerne beskrives på en anden måde — nemlig som en rabat — der skal gøre det muligt at konkurrere. Det er desuden inkonsekvent at beskrive ibyttetagningsrabatten som en rabat, der ydes ved salget af nye PPC til gengæld for brugte PPC og at gøre gældende — som Matsushita gør — at de ikke-tilsluttede forhandlere altid beholdt de ibyttetagne PPC.

Rådet har vedrørende den fordel, som Matsushita hævder var fordelen, selskabet kunne opnå som modydelse for ibyttetagningsbetalingen, men som selskabet dog gør gældende, at det ikke har opnået, anført, at selv

om Matsushita besluttede at undlade kontrol i hvert enkelt tilfælde af, om ibyttetagningsbetalingen blev benyttet til de specielt fastlagte formål, ligger det dog klart, at det regner med, at den vil blive benyttet til særlige formål, dvs. tilbagekøb af brugte PPC og disses tilbagetrækning fra markedet.

Rådet har anført, at den »pris, der faktisk er betalt eller skal betales«, jf. artikel 2, stk. 3, litra a), ikke ændres ved, at ibyttetagningsbetalingen er opført på regningen eller er blevet fratrukket før faktureringen eller fremkommer ved afslutningen af regnskabsåret. Det har derfor været korrekt ved sammenligningen at behandle ibyttetagningsrabatterne som en post, for hvilken der blev anmodet om en justering, i stedet for at anse prisen med fradrag af ibyttetagningsbetalingen for den normale værdi. Rådet har endelig anført, at Matsushita i sit indlæg af 20. marts 1986 har anerkendt, at ibyttetagningsbetaling også kunne anses for en justering, der skulle foretages i medfør af artikel 2, stk. 10, litra c).

Rådet har endelig for så vidt angår værdien af ibyttetagningsrabatterne og rabatterne på hovedenheden gjort gældende, at det er Matsushita, der angav en enkelt værdi for de to rabatter (bilag E til indlægget af 20.3.1986, der er vedlagt stævningen som dokument nr. 55). Matsushita bestræbte sig først langt senere på at opstille en sondring mellem de to rabatter på grundlag af oplysninger om det tilsluttede handelsselskab Osaka NOA, men de beviser, der blev fremlagt, var absolut utilstrækkelige til, at det kunne fastslås, at tallene var repræsentative for de 58 andre handelsselskaber, der repræsenterede henved 77% af samtlige salg.

Cecom har fremhævet, at ibyttetagningsrabatterne for en hovedenhed svarer til ibyttetagningsforretninger, og at rabatterne, selv om forhandlerne ikke er forpligtet til at bevise, at disse forretninger har fundet sted, har til formål at drive konkurrenternes PPC ud af markedet til fordel for PPC, Matsushita har produceret. Efter Cecom's opfattelse kan den normale værdi ikke nedsættes med disse rabatters beløb, idet disse ikke ændrer salgsprisen. De må systematisk tages i betragtning i forbindelse med justeringerne for forskelle i de salgsvilkår, der kan påvirke prisernes sammenlignelighed, såfremt en direkte forbindelse med salgene er blevet påberåbt og bevist.

Cecom har i den forbindelse anført, dels at ibyttetagningsrabatterne ikke ydes »i normal handel«, jf. artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning nr. 2176/84, og har henvist til, at Canon, hvis markedsandel af japanske kopieringsmaskiner ligger på 30%, kun har rejst spørgsmålet om ibyttetagningsrabatterne i relation til justeringerne i medfør af artikel 2, artikel 10, litra c), i forordning nr. 2176/84. På den anden side kan Matsushita have interesse i at udviske grænsen mellem fastsættelsen af den normale værdi og de justeringer, som det tilkommer sagsøgeren at føre bevis for. Domstolen har i dom af 7. maj 1987 (sag 240/84, Toyo mod Rådet, Sml. s. 1809, præmis 13) fastslået, at bestemmelserne i artikel 2, stk. 3-7 og stk. 8, indeholder flere forskellige indbyrdes uafhængige metoder for beregningen af hvert af de elementer, der indgår i sammenligningen (den normale værdi og eksportprisen). Efter Cecom's opfattelse viser denne udtalelse, at de rabatter, der kan være genstand for en justering på de i artikel 2,

stk. 9 og 10, fastsatte betingelser, ikke kan anvendes til at nedsætte den normale værdi inden for rammerne af artikel 2, stk. 3.

Cecom har yderligere fremhævet, at ibyttetagningsbetalingerne i hovedsagen skal ses i sammenhæng med skrotning af brugte kopieringsmaskiner samt skabelsen af nye salgsnicher, hvilket viser, at de ikke direkte hænger sammen med den omhandlede vare, der er genstand for antidumping-klagen, og derfor, at de ikke kan være genstand for en justering i medfør af artikel 2, stk. 9 og 10, i forordning nr. 2176/84, eftersom Matsushita hverken har gjort gældende eller ført bevis for, at de omhandlede betalinger hang direkte sammen med salgene af fotokopieringsmaskiner på det japanske marked.

3. Fastsættelsen af den normale værdi ved salgene til OEM: medregning af et for højt beløb i general- og administrationsomkostninger i den beregnede normale værdi

Matsushita har gjort gældende, at Rådet har tilsidesat artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i forordning nr. 2176/84, da det ved beregningen af den beregnede normale værdi for salgene til OEM-købere medtog omkostninger, såsom reklameomkostninger og andre salgsomkostninger, der ikke ville have eksisteret, såfremt salgene af PPC var sket til OEM-købere på det japanske marked, hvilket er i strid med kravet om, at det beløb i omkostninger og udgifter, der skal medregnes i den beregnede normale værdi, skal være »rimeligt«.

Ifølge Matsushita har Rådet ikke taget hensyn til de beviser, selskabet har fremlagt, eller som er fremlagt af de i Fællesskabet etablerede OEM-importører.

Alle disse til rådighed stående beviser peger på, at Rådet burde have fastslået: a) at såfremt OEM-salg havde fundet sted på det japanske marked, ville de være blevet gennemført direkte af MEI-producenten og ikke gennem tilsluttede handelsselskaber; b) at Matsushita ikke afholdt omkostninger til reklame og andre direkte salgsomkostninger i forbindelse med disse salg til OEM, idet disse har deres egne handelskanaler og afholder samtlige omkostninger ved markedsføringen af de produkter, der sælges under deres mærke; c) at såfremt Matsushita havde foretaget en betaling til de endelige brugere for de ibyttetagne PPC (rabat for ibyttetagning af hovedenheden), foretog selskabet ikke udbetalingerne til OEM for at gøre det muligt for dem at sælge deres produkter mod overtagelse af brugte maskiner fra de endelige brugere.

Når henses til de foreliggende beviselementer burde Rådet ikke i den beregnede normale værdi for salgene til OEM have medregnet omkostninger, såsom salgsomkostninger, general- og administrationsomkostninger for de tilsluttede handelsselskaber, reklame eller salgsomkostninger, der var afholdt af Matsushita ved salg af PPC under selsskabets eget mærke, og værdien af den rabat for ibyttetagning af hovedenheden, der blev ydet de uafhængige forhandlere af de tilsluttede handelsselskaber.

Matsushita har endelig gjort gældende, at den justering, Rådet gennemførte, og hvorved der blev anvendt en fortjenstmargen på 5% på den beregnede normale værdi for OEM med henblik på at tage hensyn til for-

skellene mellem salgene til OEM og salgene af PPC under Matsushita's eget mærke, er aldeles upassende og klart utilstrækkelig til at dække disse omkostningsforskelle for så vidt angår a) reklame, b) ibyttetagningsrabatten og c) de tilsluttede handelsselskabers omkostninger.

Rådet har gjort gældende, at der ved beregningen af den normale værdi for salgene til OEM blev taget tilstrækkeligt hensyn til de forskelle såvel i omkostninger som i fortjeneste, der fandtes mellem de fiktive salg af PPC til OEM og de virkelige salg fra MEI til andre købere på det japanske marked. Disse forskelle kan ikke beregnes med tilstrækkelig sikkerhed, og det blev derfor besluttet, at der skulle tages hensyn til de to typer eventuelle forskelle, som Kommissionen vurderede på grundlag af de til rådighed stående oplysninger i form af et enkelt element, idet den anvendte en margen på 5% (betragtning 11 til den anfægtede forordning). Institutionerne kunne sammenligne eksportpriserne, der blev beregnet i overensstemmelse med artikel 2, stk. 8, litra b), med den for Japan beregnede normale værdi, ved hvilken der blev taget hensyn til de nævnte forskelle. Det var følgelig ikke påkrævet at foretage nogen anden justering for disse faktorer i medfør af artikel 2, stk. 9 og 10, i forordning nr. 2176/84.

Hvad angår medregningen af visse omkostninger ved beregningen af den normale værdi for OEM-selskaberne, og navnlig SAG-omkostningerne for de tilsluttede handelsselskaber, gør Rådet gældende, at Matsushita ikke har ført beviser, på grundlag af hvilke Kommissionen havde mulighed for at holde visse omkostningselementer, som selskabet afholdt ved produktionen og salget af PPC på hjemmemarkedet, uden for beregningen.

Selv om forskellige af Matsushita nævnte poster kan variere, alt efter om der er tale om salg til OEM-selskaberne eller andre selskaber, er det ikke bevist, at salgene til OEM-selskaberne ikke har givet anledning til nogen af de udgifter, der svarer til disse poster. De beviser, der er blevet ført, har ikke gjort det muligt for Kommissionen med tilstrækkelig sikkerhed at ansætte det beløb, den ekstra forskel, der eventuelt har været i SAG-omkostningerne for de to slags salg.

De tilsluttede handelsselskaber har fungeret som en salgsafdeling, og man kan således ikke holde de omkostninger, de har afholdt i forbindelse med salgene på hjemmemarkedet, udenfor. De beviser Matsushita har forelagt, gør det ikke muligt at fastslå, at SAG-omkostningerne, såfremt der ikke var sket salg af PPC til OEM-selskaberne i Japan, kun ville have udgjort en del af de SAG-omkostninger, MEI havde måttet afholde i forbindelse med salg under eget mærke.

B — *Sammenligningen*

Matsushita har subsidiært i forhold til annullationsgrunden vedrørende fastsættelsen af den normale værdi gjort gældende, at Rådet har tilsidesat artikel 2, stk. 9 og 10, i forordning nr. 2176/84 ved at afslå at give yderligere justeringer for forskellene for så vidt angår handelsled.

Nødvendigheden af at foretage justeringer i den normale værdi for at tage hensyn til forskellene i handelsled udspringer af, at Rådet, der anså MEI og de tilsluttede handelsselskaber som en økonomisk enhed, i den normale værdi medregnede disse selskabers salgs-, general- og administrationsomkostninger, hvilket førte til en fejlagtig sam-

menligning af en eksportpris, der i realiteten svarede til prisen ab fabrik, og en normal værdi, der faktisk svarede til prisen ved forhandling regionalt.

Ifølge Matsushita blev der, da eksportprisen og den normale værdi blev sammenlignet, foretaget visse justeringer i henhold til artikel 2, stk. 10, litra c), for omkostningsforskelle, der direkte hang sammen med eksportsalgene eller salgene på hjemmemarkedet. Efter at disse justeringer var blevet gennemført, bestod der dog fremdeles en forskel for så vidt angår handelsled derved, at eksportprisen omfattede de omkostninger, Matsushita havde afholdt for at stille PPC til rådighed for importørerne på selskabets hjemsted i nærheden af Tokyo, mens den normale værdi ikke blot omfattede de omkostninger, Matsushita havde afholdt i forbindelse med salgene til de tilsluttede handelsselskaber, men også de omkostninger, de sidstnævnte havde afholdt for at stille PPC til rådighed for forhandlerne på deres forretningssteder.

Efter selskabets opfattelse medfører begrebet »handelsled«, at en person gennemfører salgene til en bestemt gruppe kunder, og dette led må fastlægges på grundlag af de omkostninger, sælgeren har afholdt ved udførelsen af visse opgaver, som bestemmer vedkommendes position i fremstillings- og forhandlingsprocessen.

Rådet burde for at opfylde kravet ifølge artikel 2, stk. 9, om en passende sammenligning have gennemført flere andre justeringer end dem, der blev gennemført, for at tage hensyn til de i artikel 2, stk. 10, nævnte faktorer med henblik på at tage højde for de andre forskelle i handelsled, selv om disse forskelle ikke opfylder betingelserne ifølge artikel 2, stk. 10. Dette er en følge af, at artikel 2, stk. 9, i forhold til artikel 2, stk. 10, udgør en særskilt, yderligere grund til at anerkende justeringer, som er nødvendige på baggrund af forskellene for så vidt angår handelsled.

Da Rådet ikke gik således til værks, burde det have anerkendt de justeringer, der blev anmodet om i medfør af artikel 2, stk. 10, litra c). Dels bestod der fremdeles en forskel for så vidt angår handelsled, og dels kunne kravet om direkte sammenhæng mellem omkostningerne og salgene ikke hindre gennemførelsen af disse justeringer af tre grunde: a) såfremt ingen justering kunne foretages for at tage hensyn alene til de omkostninger (som er generalomkostninger), der fortsat fandtes i den normale værdi, og i den eksportpris, der kunne give anledning til opstilling af en sammenligning i forskellige handelsled, ville det ikke have været nødvendigt specielt at træffe afgørelse om justeringer for at tage højde for disse forskelle; b) justeringer kan foretages for disse omkostninger under særlige forhold, idet det i artikel 2, stk. 10, litra c), bestemmes, at »... almindeligvis [vil der] ikke blive foretaget justeringer for ... generalomkostninger«, og c) anvendelsen af retningslinjerne ifølge artikel 2, stk. 10, ved gennemførelsen af det i artikel 2, stk. 9, fastlagte princip kan ikke føre til, at dette princip gøres virkningsløst.

Matsushita har endelig gjort gældende, at artikel 2, stk. 9 og stk. 10, litra c), skal fortolkes i overensstemmelse med den antidumpingkodeks fra 1979, der er en del af fælleskabsretten, og hvori der stilles krav om, at den normale værdi og eksportprisen sammenlignes i samme handelsled.

Rådet har gjort gældende, at der ikke er nogen forskel for så vidt angår handelsled. Det har først anført, at de tilsluttede handelsselskaber, der fungerede som en salgsafdeling, i realiteten gennemførte salg i samme handelsled som Matsushita selv, der som selskabet direkte havde solgt til uafhængige købere. Derfor var det handelsled, som er blevet lagt til grund, både når det gælder den normale værdi og eksportprisen, det første »trin« i forhandlingskæden. For det tilfælde at man så på de salg, på grundlag af hvilke fastsættelsen af den normale værdi og eksportpriserne skete, var Kommissionen nået til det resultat, at disse salg generelt vedrørte samme gruppe købere, og at de altså befandt sig på samme handelstrin.

Rådet har desuden gjort gældende, at selv om der skulle have bestået en forskel for så vidt angår handelsled, er det ikke blevet bevist, at de påberåbte forskelle også påvirkede sammenligneligheden af priserne, efter at de øvrige justeringer ifølge artikel 2, stk. 10, var blevet foretaget. Matsushita har endvidere ikke bevist, i hvilket omfang priserne skulle have været forskellige fra de priser, der var blevet fastslået for det japanske marked, såfremt købergruppen i Japan havde været helt identisk med købergruppen på Fællesskabets marked.

Hvad angår forskellene i general- og administrationsomkostninger hedder det i artikel 2, stk. 10, litra c), at der almindeligvis ikke foretages justeringer for omkostninger af denne art.

Rådet har endelig imødegået Matsushita's opfattelse vedrørende den måde, handelsleddet skal fastlægges på. Antidumpingforordningen forudsætter ikke, at man sammenligner omkostninger, men derimod priser. Det er derfor ganske klart anført, at kun de forskelle, der påvirker sammenligneligheden af priserne, kan komme i betragtning, jf. artikel 2, stk. 10, i forordning nr. 2176/84.

Rådet har vedrørende afslaget på at foretage de justeringer, der blev anmodet om på grundlag af ibyttetagningsbetalingerne, gjort gældende, at de omkostninger, der hænger sammen med anvendelsen af en ordning med ibyttetagningsbetalinger, hører med til SAG-omkostningerne og således ikke kan medføre en justering i medfør af artikel 2, stk. 10, litra c). Desuden opnås der i tilfælde af en ibyttetagning en fordel til gengæld (betragtning 13 til den anfægtede forordning).

Den fordel, MEI opnår, består i, at den brugte maskine fjernes fra markedet. MEI og samtlige andre PPC-producenter, der afsætter deres produkter i Japan, opnår en dobbelt fordel ved at opnå vished for, at de ibyttetagne maskiner ikke længere anvendes, hvorved det bliver muligt at sikre, at samtlige tjenestegørende PPC helt og regelmæssigt fornys i en vis periode (der svarer til den gennemsnitsperiode, som den første bruger er indstillet på at beholde en ny PPC i). Ibyttetagningsbetalingerne skal altså kunstigt nedbringe PPC's funktionstid i Japan. Dette har kollektivt til følge, at producenternes salg af nye PPC stiger.

Kommissionen har ikke fået forelagt beviser, der med tilstrækkelig sikkerhed gør det muligt at fastslå, at den betaling eller rabat, der ydes ved ibyttetagning, blot har været

en almindelig rabat, der ydes ud over de forskellige andre former for rabat, og at den eneste fordel var det pågældende salg. Men det påhviler den part, der anmoder om justering, at føre bevis for, at denne er påkrævet.

C — *Ulovligheden af artikel 2, stk. 10, litra c): retsstridighed ifølge antidumpingkodeks fra 1979*

Matsushita har gjort gældende, at bestemmelsen i artikel 2, stk. 6, i antidumpingkodeksen medfører en klar, præcis og ubetinget forpligtelse, som er forpligtelsen til at sammenligne den normale værdi og eksportprisen i samme handelsled, og så herved at gennemføre en rimelig sammenligning; der er derfor tale om en bestemmelse, der har direkte gyldighed.

Heraf følger, at Matsushita i overensstemmelse med Domstolens praksis kan gøre gældende, at artikel 2, stk. 10, litra c), er ugyldig, såfremt der bliver tale om en fortolkning af denne bestemmelse, hvorefter Rådet har adgang til at afslå at foretage justeringer, når den normale værdi og eksportprisen ikke er sammenlignelige for så vidt angår handelsleddet.

Rådet har indledningsvis anført, at det af Domstolens praksis (jf. dom af 12.12.1972, forenede sager 21/72-24/72, International Fruit Company, Sml. s. 1219, af 24.10.1973, sag 9/73, Schlüter, Sml. s. 1135, og af 16.3.1983, forenede sager 267/81-269/81, SPI og SAMI, Sml. s. 801) fremgår, at bestemmelserne i den almindelige overenskomst om told og udenrigshandel, og navnlig dennes artikel VI, ikke har direkte virkning i Fællesskabet og ikke skaber rettigheder for borgerne. Rådet har gjort gældende, at dette principielt også gælder antidumpingkodeksen fra 1979.

Det har desuden anført, at Domstolen i ovennævnte dom af 7. maj 1987 (sag 240/84) i det hele alene lagde en fortolkning af Rådets forordning (EØF) nr. 3017/79 til grund for de resultater, den her nåede til, og således klart angav, at det spørgsmål, der må afgøres, blot er, om den anfægtede forordning er i overensstemmelse med Fællesskabets antidumpinggrundforordning, samt at der ikke er grund til at lægge vægt på artikel VI i den almindelige overenskomst eller i kodeksen (som sagsøgerne havde påberåbt sig).

Rådet er under alle omstændigheder af den opfattelse, at forordning nr. 2176/84 er i overensstemmelse med bestemmelserne i kodeksen. Det har i den forbindelse anført, dels at de kontraherende parter ved gennemførelsen af dennes regler har en betydelig skønsfrihed, og dels at kodeksen ikke giver anvisninger om, hvad der skal forstås ved ordene »passende sammenligning« eller om, hvorledes ordet »handelsled« skal fortolkes.

I forordning nr. 2176/84 fastlægges tilstrækkelig præcist, hvorledes der skal gås frem, »for at der kan foretages en passende sammenligning«, og forordningen har også korrekt løst spørgsmålet om fortolkningen af ordet »handelsled«.

Matsushita's anbringender på dette punkt er således ifølge Rådet grundløse.

D — *Skaden*

1. Begrebet en erhvervsgren i Fællesskabet

Matsushita 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. Matsushita 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 Matsushita 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.

Matsushita har anført, at Kommissionen burde have forholdt sig, som den gjorde i »isskøjte«-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.

Matsushita 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 Matsushita'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 Matsushita 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.

Matsushita 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).

Matsushita 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. Matsushita 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 Matsushita 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 Matsushita 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 Matsushita 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 Matsushita'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 tilknytning til en eksportør, når han anser sig

for skadet og støtter en klage mod dumping-import, 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 Matsushita 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 forsknings- 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

Matsushita 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.

Matsushita har desuden anført, at Kommissionens Generaldirektorat for Konkurrence i sin beslutning vedrørende joint ventureselskabet 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 Matsushita 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 Matsushita 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-undesøgelsen 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 Matsushita 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 Matsushita'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 Matsushita'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 de sagsøgende selskaber 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

Matsushita 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

Matsushita 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 Matsushita 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 fotokopieringsleverandør, 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.

Matsushita 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

Matsushita 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 know-how, og de blev ikke af finansielle vanskeligheder, der kan tilregnes eksporten fra Japan, forhindret heri.

— Underbudspriser

Matsushita 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. Matsushita 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.

Matsushita 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.

Matsushita 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 forholdsvist faste i omkring ti år i forhold til priserne på andet elektronisk kontormateriel, for hvilket prisfaldet har været langt mere mærkbart, hvilket modsiger fore-

stillingerne 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.

— Stigningen i de japanske eksportmængder

Matsushita 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.

— Forøgelsen af de japanske eksportørers markedsandel

Matsushita 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 produktion 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.

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 japansk producerede typer, men som følge af, at priserne på typer produceret i Fællesskabet blev nedsat for at kunne konkurrere med japansk producerede 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.

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 Matsushita 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 europæisk producerede PPC faldt, og det til trods for en stigende efterspørgsel.

Rådet har dernæst bestridt Matsushita'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

Matsushita 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. Matsushita 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 dukkede 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

(× 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 hovedsaglig skyldes de små japanskproducerede fotokopieringsmaskiner.

Hvad angår personlige fotokopieringsmaskiner, der ifølge Matsushita 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 %

Matsushita 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 Matsushita 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, Matsushita 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 Matsushita 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.

E — *Fællesskabets interesse*

Matsushita 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.

Matsushita 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 Matsushita'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.

Matsushita 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.

F — *Beregningen af antidumpingtolden*

Matsushita 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. Matsushita 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. Matsushita 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. Matsushita 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 domstolsprøvelse 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 Matsushita 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 Matsushita's argumentation, hvorefter der ikke har været tale om prisunderbud.

Endelig har Rådet vedrørende Matsushita'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 Matsushita 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 Matsushita'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, 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.

G — *Tilsidesættelse af EØF-traktatens artikel 190*

Matsushita har anført, at Rådet har tilsidesat sin forpligtelse i henhold til EØF-traktatens artikel 190, idet det har fraveget den obligatoriske ordning ifølge artikel 2, stk. 3 og 7,

i forordning nr. 2176/84 om fastsættelsen af den normale værdi i det foreliggende tilfælde, ved at gå ud fra den tankegang, at de tilsluttede handelsselskaber, selv om de var selvstændige juridiske personer, måtte anses for et led i Matsushita's selskab, idet det varetog opgaver, der henhører under en salgsafdeling inden for MEI. Ifølge Matsushita afgiver denne begrundelse ikke tilstrækkeligt grundlag for Rådets afgørelse.

Endvidere er ifølge Matsushita den anfægtede forordning i strid med traktatens artikel 190, idet Rådets udtalelse om, at Matsushita måske ufrivilligt har nydt godt af fordelen ved, at der ikke fandtes et marked for brugte maskiner, logisk ikke kan begrunde Rådets afgørelse om at inddrage ibyttetagningsrabatten for hovedenheden i den normale værdi. Domstolen har imidlertid i dom af 20. marts 1957 (sag 2/56, Geitling mod Den Høje Myndighed, Sml. 1954-1964, s. 41, org. ref.: Rec. s. 11) fastslået, at begrundelsen i en retsakt fra Fællesskabets institutioner må være logisk forenelig med den trufne beslutning.

Matsushita har endelig anført, at der foreligger en tilsidesættelse af traktatens artikel 190, for så vidt som afgørelsen om at inddrage visse omkostninger og værdien af rabatten for ibyttetagning af hovedenheden i den beregnede normale værdi for salgene til OEM-selskaberne ikke begrundes, idet Rådet ikke i den anfægtede forordning har anført de retlige eller faktiske grunde, som dets afgørelse bygger på, og ej heller grunden til, at det anså det for passende at anvende en fortjenstmargen på 5% af produktionsomkostningerne for at tage hensyn til de forskelle i omkostninger og fortjeneste, der var tale om for henholdsvis salgene til OEM-selskaberne og salgene af PPC under Matsushita's mærke.

Kravet om en klar og utvetydig begrundelse må imidlertid håndhæves strengt, når Rådet, som det er tilfældet i den foreliggende sag, skal vurdere en tænkt situation og følgelig råder over et vidt skøn. I generaladvokatens forslag til afgørelse af 14. februar 1979 i den tidligere nævnte sag 113/77, Toyo mod Rådet, Sml. 1979, s. 1185, jf. s. 1259, finder man følgende udtalelse: »at skønsfriheden er så vid, gør det imidlertid bydende nødvendigt, at de garantier for, at proceduren gennemføres korrekt, som er opstillet i retsreglerne af hensyn til dem, der eventuelt kan blive berørt af udøvelsen af skønnet, nøje iagttages«.

Rådet har anført, at det i den anfægtede forordning klart er anført, hvorledes den normale værdi blev beregnet hvad angår anvendelsen af artikel 2, stk. 3 og 7, i forordning nr. 2176/84. Endvidere angiver betragtning 11 og 12 til den anfægtede forordning beregningen af den normale værdi for salgene til OEM-selskaberne, og i betragtning 13 og 14 til den anfægtede forordning anføres klart, at institutionerne har ligestillet ibyttetagningsbetalingerne med generalomkostninger, og at disse omkostninger følgelig blev inddraget i beregningen af den beregnede normale værdi. De principper og grunde, der anføres i de herhenhørende betragtninger til den anfægtede forordning, er klare, og der foreligger derfor ikke nogen begrundelsesmangel eller en tilsidesættelse af traktatens artikel 190.

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.