moeten uitsluiten van de bedrijfstak van de Gemeenschap. Die beoordelingsbevoegdheid moet per geval worden uitgeoefend met inachtneming van alle relevante feiten, onder toezicht van het Hof.

7. De instellingen zijn in het kader van de vaststelling van het bestaan van schade niet verplicht, rekening te houden met de winsten of de verliezen die de communautaire producenten maakten op hun activiteiten in de fotokopieerapparatensector in zijn geheel. Ingevolge artikel 4, lid 4, van de anti-dumpingbasisverordening nr. 2176/84 moet het effect van de invoer met dumping immers worden geraamd ten opzichte van de produktie van het soortgelijke produkt in de Gemeenschap.

8. Voor de beantwoording van de vraag of, in geval van schade ten gevolge van dumping, de belangen van de Gemeenschap een communautair optreden vereisen, moeten ingewikkelde economische situaties worden beoordeeld. De rechterlijke toetsing van een dergelijke beoordeling moet beperkt blijven tot de vraag, of de procedurevoorschriften in acht zijn genomen, of de feiten op grond waarvan de betwiste keuze is gemaakt, juist zijn vastgesteld, en of er geen sprake is van een kennelijk onjuiste beoordeling van deze feiten dan wel van misbruik van bevoegdheid.

RAPPORT TER TERECHTZITTING
in zaak C-175/87 *

Inhoudsoverzicht

I — Het bedrijf van verzoeksters I-1414

A — Het distributienet voor de verkoop van PPC's in Japan I-1414

B — Het distributienet voor de uitvoer en de verkoop van PPC's in de Gemeenschap I-1415

C — De verkopen aan OEM's I-1416

* Procestaal: Engels.

II — De feiten en het procesverloop I-1416

A — De feiten I-1416

B — Schriftelijke behandeling en conclusies van partijen I-1417

III — Middelen en argumenten van partijen I-1418

De ontvankelijkheid I-1418

Ten gronde I-1418

A — De berekening van de normale waarde I-1418

1. Vaststelling van de normale waarde op basis van de door geassocieerde verkoopmaatschappijen aan onafhankelijke dealers gefactureerde prijzen I-1418

2. Opneming in de normale waarde van de inruilkorting voor het basisapparaat I-1422

3. Vaststelling van de normale waarde voor de OEM-verkopen: opneming in de aangenomen normale waarde van een buitensporig bedrag voor administratieve en algemene kosten I-1426

B — De vergelijking I-1427

C — Onwettigheid van artikel 2, lid 10, sub c, van verordening nr. 2176/84: onverenigbaarheid met de anti-dumpingcode van 1979 ..... I-1430

D — De schade I-1431

1. Het begrip bedrijfstak van de Gemeenschap I-1431

2. Het begrip soortgelijk produkt I-1438

3. De schadefactoren I-1440

4. Het oorzakelijk verband tussen de schade en de invoer met dumping I-1444

E — De belangen van de Gemeenschap I-1448

F — De berekening van het anti-dumpingrecht I-1449

G — Schending van artikel 190 EEG-Verdrag I-1450

I — Het bedrijf van verzoeksters

Matsushita is de grootste producent van consumentenelektronica ter wereld.

Matsushita Electric Industrial Co. Ltd (hierna: „MEI") produceert en verkoopt elektronische en elektrische consumptiegoederen, industriële goederen en elektronische componenten. MEI bestaat uit meer dan dertig divisies, waaronder de Office Equipment Division, die verantwoordelijk is voor de produktie en de verkoop van fotokopieerapparaten voor gewoon papier (plain paper copiers, hierna: „PPC's"). Matsushita Electric Trading Co. Ltd (hierna: „MET") is een met MEI geassocieerde handelsonderneming die zich bezighoudt met de uitvoer van PPC's naar onder meer de Gemeenschap. Op 1 april 1988 zijn MEI en MET gefuseerd.

Panasonic Deutschland GmbH, Panasonic UK Ltd en Panasonic Industrial UK Ltd, Panasonic France SA en Panasonic Belgium NV zijn 100% dochterondernemingen van MET of van MEI, of van beide, die in de Lid-Staten waar zij zijn gevestigd onder meer PPC's invoeren.

Verzoeksters, Matsushita Electric Industrial Co. Ltd en Matsushita Electric Trading Co. Ltd (hierna: „Matsushita"), achten het van belang, dat in het kader van dit beroep rekening wordt gehouden met de navolgende opmerkingen betreffende a) het distributienet voor de verkoop van PPC's in Japan, b) het distributienet voor de uitvoer en de verkoop van PPC's in de Gemeenschap, en c) de verkopen aan Original Equipment Manufacturers (ondernemingen die onder hun eigen merknaam produkten verkopen die door andere ondernemingen zijn vervaardigd, hierna: „OEM's"), de status van OEM's in het algemeen en de functies van de communautaire OEM's en van Matsushita.

A — *Het distributienet voor de verkoop van PPC's in Japan*

MEI produceert niet alleen PPC's, maar verricht eveneens een aantal commerciële taken. Deze taken worden voornamelijk verricht door MEI's Office Equipment Division (hierna: „OED"), met hulp van de Industrial Sales Division en de Industrial Sales Offices van MEI.

OED verkoopt onder de naam „Panasonic" PPC's aan 59 ondernemingen die met MEI of met andere ondernemingen van de Matsushita-groep zijn geassocieerd (hierna: „geassocieerde verkoopmaatschappijen") en die als regionale distributeurs de PPC's aan onafhankelijke dealers verkopen, die ze op hun beurt aan de eindverbruiker verkopen.

Haar verkoopafdeling heeft als voornaamste taak de geassocieerde verkoopmaatschappijen in hun verkoopactiviteiten bij te staan. Zij organiseert demonstraties, tentoonstellingen, verkoopwedstrijden tussen geassocieerde verkoopmaatschappijen en dealers, en ontvangt de orders van de geassocieerde verkoopmaatschappijen. Daarnaast verleent de technische dienst van OED technische bijstand aan de geassocieerde verkoopmaatschappijen en aan de dealers. Ten slotte

houdt OED zich ook bezig met de reclame voor PPC's in Japan, samen met de Industrial Sales Division en de Industrial Sales Offices.

MEI's Industrial Sales Division, die 150 werknemers telt, is verantwoordelijk voor het commercieel beleid inzake industriële produkten, daaronder begrepen de PPC's in Japan. Zij bepaalt samen met OED het prijsbeleid voor de PPC's en ook de richtsnoeren voor het verlenen van kortingen aan de geassocieerde verkoopmaatschappijen. Daarnaast houdt zij zich bezig met de reclame voor en de promotie van PPC's in Japan.

De 27 *Industrial Sales Offices* van MEI zijn verantwoordelijk voor de uitvoering van het commercieel beleid, de reclame en de promotie op regionaal vlak. Voorts zijn zij belast met het incasso van de betalingen van de verkopen door OED aan de in hun gebied gevestigde geassocieerde verkoopmaatschappijen.

Al deze verkoopfuncties van OED, de Industrial Sales Division en de Industrial Sales Offices brengen voor MEI aanzienlijke verkoopkosten mee (die een bepaald percentage van de door MEI aan de geassocieerde verkoopmaatschappijen berekende prijs belopen).

De *geassocieerde verkoopmaatschappijen* (het belang daarin dat in handen is van MEI en van de andere ondernemingen van de Matsushita-groep varieert van 12,5% tot 100%) zijn verantwoordelijk voor de verkoop van PPC's aan de in hun gebied gevestigde dealers. Zij leveren niet alleen PPC's, maar zorgen ook voor het vervoer, de reclame voor en promotie van PPC's, de serviceverlening en, in voorkomend geval, de reparatie van de aan de eindverbruiker verkochte PPC's.

Tijdens de onderzoeksperiode beliepen de door de geassocieerde verkoopmaatschappijen gedragen verkoopkosten in verband met de verkoop aan onafhankelijke dealers een bepaald percentage van de aan de dealers berekende nettoprijs.

B — *Het distributienet voor de uitvoer en de verkoop van PPC's in de Gemeenschap*

Tijdens de onderzoeksperiode voerde MET PPC's uit, die in de Gemeenschap werden ingevoerd door de voormelde Panasonic-ondernemingen alsmede door andere ondernemingen.

MET voert de verkoopovereenkomsten met de importeurs in de Gemeenschap uit. Zij draagt de kosten van de behandeling, de opslag, het laden, het transport en de verzekering van de PPC's vanaf de fabriek tot aan de in de verkoopovereenkomst bepaalde plaats van aflevering en draagt een gedeelte van de reclame- en verkooppromotiekosten van de importeurs.

De met de verkoop van de PPC's op de communautaire markt verband houdende taken worden verricht door de importeurs en omvatten de bepaling en uitvoering van het commercieel beleid (prijzen, kortingen, e. d.), de technische bijstand aan groot- en kleinhandelaars, de reclame en de verkooppromotie.

C — *De verkopen aan OEM's*

Matsushita betoogt om te beginnen, dat de OEM-overeenkomsten een producent in staat stellen, schaalvoordelen te behalen en zonder eigen distributienet produkten te verkopen. Daarnaast heeft de OEM als voordelen, dat hij lage produktiekosten heeft en over de door de producent ontwikkelde geavanceerde technologie beschikt, en niettemin het produkt onder zijn eigen merknaam en via zijn eigen distributienet en verkopers op de markt kan brengen. In de meeste gevallen zorgt de OEM voor het onderhoud en service. Ook maakt hij zelf reclame voor de produkten.

Tijdens de onderzoeksperiode verkocht Matsushita op OEM-basis aan vier ondernemingen in de Gemeenschap: Roneo France, Roneo UK, Roneo Belgium en de Duitse fabrikant van kantoormachines Olympia AG.

Aan de Roneo-ondernemingen verkocht MET rechtstreeks, op basis van FOB Japan; reclamekosten in verband met die verkopen had zij niet. De verkopen aan Olympia AG liepen via Matsushita's Duitse dochteronderneming Panasonic Deutschland GmbH, die voor die verkopen evenmin reclamekosten had; de door haar gemaakte kosten werden volledig toegerekend aan de verkoop van Panasonic-PPC's. Hetzelfde geldt voor de rechtstreekse verkoop- en personeelskosten, waarvoor de allocatiemethode (aan de detailverkoop van Panasonic PPC's toegerekende kosten en aan de verkoop aan Olympia en andere niet-kleinhandelaars toegerekende kosten) door de Commissie is aanvaard bij de bepaling van Matsushita's uitvoerprijs.

Matsushita stelt, dat er tijdens de onderzoeksperiode op de Japanse markt geen verkopen op OEM-basis hebben plaatsgevonden. Ter illustratie van de algemene praktijk op de Japanse markt bij de OEM-verkopen van soortgelijke produkten legt Matsushita twee OEM-overeenkomsten over. Zij zegt, dat deze overeenkomsten rechtstreeks tussen MEI en de OEM-koper zijn gesloten en bepaalden, dat rechtstreeks bij MEI werd besteld en dat MEI overeenkomstig de bestellingen leverde.

II — De feiten en het procesverloop

A — *De feiten*

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

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

Matsushita verklaart, dat de Panasonic-ondernemingen hebben geantwoord op de hun door de Commissie toegezonden vragenlijsten voor importeurs. Matsushita zelf heeft de haar door de Commissie toegezonden, voor producenten en exporteurs bestemde vragenlijst eveneens volledig beantwoord.

De inhoud van het antwoord van Panasonic Deutschland GmbH is ter plaatse door ambtenaren van de Commissie geverifieerd. Ook Matsushita's antwoord is bij MEI te Osaka geverifieerd.

Op 23 februari 1987 stelde de Raad op voorstel van de Commissie verordening (EEG) nr. 535/87 vast, waarbij een definitief anti-dumpingrecht van 20% op de invoer van door Matsushita in Japan vervaardigde PPC's werd gelegd (hierna: „de bestreden verordening").

B — *Schriftelijke behandeling en conclusies van partijen*

Het verzoekschrift van Matsushita is op 9 juni 1987 ter griffie van het Hof ingeschreven.

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

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

Verzoeksters concluderen dat het den Hove behage:

— verordening nr. 535/87 van de Raad nietig te verklaren voor zover zij verzoeksters betreft;

— de Raad te verwijzen in de kosten van het geding;

— CECOM te verwijzen in verzoeksters kosten ten gevolge van de interventie van CECOM.

De *Raad* concludeert dat het den Hove behage:

— het beroep te verwerpen;

— verzoeksters te verwijzen in de kosten van het geding;

— in ieder geval, verzoeksters te verwijzen in de kosten die zij hebben veroorzaakt door overlegging van een nutteloze hoeveelheid stukken, wat vexatoir is.

CECOM, interveniënte, concludeert dat het den Hove behage:

— het beroep van Matsushita te verwerpen;

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

III — Middelen en argumenten van partijen

De ontvankelijkheid

Matsushita betoogt, dat in zoverre verordening nr. 535/87 — waarin zij met name wordt genoemd — haar betreffende vaststellingen bevat, in het bijzonder het bestaan van een dumpingmarge van 36,1% en schade, en anti-dumpingrechten op door haar vervaardigde en uitgevoerde produkten instelt, zij een beschikking in de vorm van een verordening is, die haar rechtstreeks en individueel raakt in de zin van artikel 173, tweede alinea, EEG-Verdrag (arrest van 7 mei 1987, zaak 258/84, Nippon Seiko, Jurispr. 1987, blz. 1923).

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

Ten gronde

A — *De berekening van de normale waarde*

Matsushita betoogt, dat de Raad bij de berekening van de normale waarde verordening nr. 2176/84 heeft geschonden.

Haars inziens zijn geschonden: 1) artikel 2, leden 3 en 7, van verordening nr. 2176/84, doordat de normale waarde op basis van de door de geassocieerde verkoopmaatschappijen aan onafhankelijke dealers gefactureerde prijzen is berekend; 2) artikel 2, lid 3, sub a, doordat de Raad heeft besloten dat de inruilkorting voor het basisapparaat geen korting was en dat de factuurprijs met het bedrag van die korting moest worden verhoogd ten einde de normale waarde te verkrijgen, en 3) artikel 2, lid 3, sub b, ii, doordat de Raad voor de OEM-verkopen een kennelijk buitensporig bedrag voor algemene en administratieve kosten in de aangenomen normale waarde heeft opgenomen.

1. Vaststelling van de normale waarde op basis van de door geassocieerde verkoopmaatschappijen aan onafhankelijke dealers gefactureerde prijzen

Matsushita betoogt, dat voor zover de gemeenschapsinstellingen bij de toepassing van artikel 2, lid 7, meenden dat de verkopen aan de geassocieerde verkoopmaatschappijen niet in het kader van normale handelstransacties hadden plaatsgevonden, zij de normale waarde dan overeenkomstig artikel 2, lid 3, sub b, hadden moeten berekenen, en in het bijzonder op basis van een aangenomen waarde waar de door MEI voor de produktie en de verkoop van PPC's in Japan gedragen kosten, de verkoop-, algemene en administratieve kosten van MEI en een redelijke winstmarge voor MEI waren bijgeteld.

De rechtspraak van het Hof in de elektronische schrijfmachines-zaken („electronic typewriter cases", hierna: „ETW-zaken", ar-

resten van 5 oktober 1988, zaak 250/85, Brother, Jurispr. 1988, blz. 5683; gevoegde zaken 260/85 en 106/86, Tokyo Electric, Jurispr. 1988, blz. 5855; gevoegde zaken 273/85 en 107/86, Silver Seiko, Jurispr. 1988, blz. 5927; gevoegde zaken 277/85 en 300/85, Canon, Jurispr. 1988, blz. 5731; en zaak 301/85, Sharp, Jurispr. 1988, blz. 5813), namelijk dat de instellingen de door de verkoopmaatschappijen gefactureerde prijzen als basis voor de berekening van de normale waarde mogen nemen, is in casu niet toepasselijk.

In voormelde zaken had het Hof immers geconstateerd, dat de exporteurs hun verkoopactiviteiten niet zelf, maar alleen via afzonderlijke verkoopmaatschappijen afwikkelden, en oordeelde het, dat de exporteurs en hun verkoopmaatschappijen één enkele economische eenheid vormden. Het begrip „één enkele economische eenheid" kan niet op Matsushita worden toegepast, omdat haar verkooporganisatie in meerdere opzichten verschilt van die van de verzoeksters in de ETW-zaken, en ook van die van de overige verzoeksters in de fotokopieerapparaten-zaken.

In casu oefende de producent zelf de verkoopfuncties uit: de Raad heeft de belangrijke rol die de OED, de Industrial Sales Division en de Industrial Sales Offices van MEI bij de verkoop spelen, over het hoofd gezien. De overdrachten tussen MEI en de geassocieerde verkoopmaatschappijen zijn echte verkopen, zij het tussen geassocieerde (maar niet door MEI gecontroleerde) partijen. Dit blijkt uit de rol die de regionale verkoopkantoren van de Industrial Sales Division vervullen bij het incasso van de betalingen van de geassocieerde verkoopmaatschappijen en, in het algemeen, uit de kosten die de verkopen aan die maatschappijen meebrengen. De geografische spreiding van de 59 geassocieerde verkoopmaatschappijen wordt verklaard, doordat deze maatschappijen andere functies hebben dan bedrijfsinterne verkoopafdelingen. Daar zij als regionale distributeurs optreden, mogen hun verkoopkosten niet worden vermengd met die van de producent; die verkoopkosten zijn ten laste van de geassocieerde verkoopmaatschappijen en komen bovenop de kosten die reeds door MEI zelf worden gedragen.

Gelet op de commerciële organisatie van Matsushita en die van haar geassocieerde verkoopmaatschappijen, de functies van de laatsten en het verschil tussen de door die maatschappijen en de door MEI zelf gedragen kosten, hebben de gemeenschapsinstellingen een kennelijke beoordelingsfout gemaakt door ze te zamen als „één enkele economische eenheid" te beschouwen.

De normale waarde had moeten worden bepaald in het stadium van de verkoop door de producent, niet in het stadium van de wederverkoop door de geassocieerde verkoopmaatschappijen.

In de eerste plaats wordt de aangenomen normale waarde in artikel 2, lid 3, sub b, ii, gedefinieerd als de som van „de produktiekosten (en) een redelijk bedrag voor winst". Volgens die bepaling omvatten de produktiekosten een redelijk bedrag voor uitgaven in verband met verkoop en administratie en andere algemene uitgaven. Het is evident, dat alleen de kosten van de producent als produktiekosten zijn aan te merken. De in de aangenomen normale waarde op te nemen kosten en uitgaven kunnen derhalve enkel die zijn, die in de regel ontstaan voor een producent die een soortgelijk produkt

op de binnenlandse markt verkoopt. Aangezien de in artikel 2, lid 3, sub a en b, ii, voorziene methodes voor de berekening van de normale waarde alternatieve methodes zijn, brengt het feit dat alleen de kosten van de producent in de aangenomen normale waarde mogen worden opgenomen mee, dat wanneer aan de voorwaarden van artikel 2, lid 3, sub a, voldaan is, de normale waarde op basis van de aan de producent betaalde aankoopprijs moet worden berekend.

In de tweede plaats, terwijl de bepalingen van verordening nr. 2176/84 inzake de berekening van de normale waarde en de uitvoerprijs zien op het geval, dat de transacties plaatsvinden tussen partijen die blijken geassocieerd te zijn of blijken een onderlinge compensatieregeling toe te passen, bepalen alleen de regels inzake de berekening van de uitvoerprijs, dat in dat geval de prijs in het stadium van de wederverkoop als uitgangspunt voor de berekening van de uitvoerprijs kan dienen. Indien het de bedoeling van de Raad was geweest, dat de normale waarde op basis van de prijs in het stadium van de wederverkoop zou worden berekend, dan had hij dezelfde formulering en dezelfde aanpak gehanteerd. De Raad heeft dat echter niet gedaan.

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

Hij wilde zich niet op de interne overdrachtsprijzen tussen verschillende ondernemingen van dezelfde groep baseren, omdat de overdracht van goederen binnen een groep ondernemingen die uit onderscheiden rechtspersonen bestaat, doch onder een gemeenschappelijke controle staat en één enkele economische eenheid vormt, geen verkoop in het kader van normale handelstransacties in de zin van artikel 2, lid 3, is. Wanneer het, zoals in casu, om een groep ondernemingen gaat die één enkele economische eenheid vormt, dan is de eerste verkoop in het kader van normale handelstransacties die waarbij het produkt voor het eerst wordt verkocht aan een onafhankelijke koper zonder banden met die economische eenheid. De Commissie heeft geconstateerd, dat een aantal functies van de exporteur, met name de functie van de verkoopafdeling, die onontbeerlijk is om op de binnenlandse markt te kunnen verkopen, niet alleen door de exporteur zelf, maar ook, en in aanzienlijke mate, door de geassocieerde verkoopmaatschappijen werden uitgeoefend. Deze functie, en de desbetreffende kosten, is dus van de exporteur overgegaan op zijn dochterondernemingen, die verschillende onderdelen van dezelfde economische eenheid zijn.

Matsushita's argumenten ten bewijze dat haar produktie- en verkooporganisatie verschilt van die van de verzoeksters in de ETW-zaken, snijden geen hout. Uit het verzoekschrift en de repliek blijkt immers duidelijk, dat MEI niet zelf aan onafhankelijke kopers verkocht, doch dat alle verkopen door de geassocieerde verkoopmaatschappijen werden verricht, en dat de kosten van die verkopen bij de verkoopmaatschappijen ontstonden. Het feit dat MEI's Industrial Sales Division 150 werknemers telt, bewijst niet Matsushita's stelling dat de verkoopac-

tiviteiten werden verricht door MEI. In werkelijkheid hield die afdeling zich hoofdzakelijk met andere produkten dan PPC's bezig. Voorts mag geredelijk worden aangenomen, dat Matsushita de geassocieerde verkoopmaatschappijen controleerde, gelet op de omvang van haar participatie in die ondernemingen.

In het arrest van 5 oktober 1988 (gevoegde zaken 260/85 en 106/86, reeds aangehaald) oordeelde het Hof, dat de economische eenheid zowel de produktie- als de normale verkooporganisatie omvat.

Zelfs al was in casu artikel 2, lid 7, van verordening nr. 2176/84 op de interne overdrachten toegepast, dan hadden de instellingen, de normale waarde toch op basis van artikel 2, lid 3, sub a, bepaald, daar de prijs die bij normale handelstransacties werkelijk is of moet worden betaald, de prijs is die de eerste onafhankelijke koper aan de geassocieerde verkoopmaatschappijen betaalde.

Artikel 2, lid 7, bepaalt enkel, dat sommige transacties „geacht (kunnen) worden niet binnen het kader van normale handelstransacties te vallen"; het zegt niet, dat in dat geval de normale waarde alleen op basis van artikel 2, lid 3, sub b, mag worden vastgesteld. Bovendien bevat artikel 2, lid 3, geen bepaling die de instellingen verplicht, artikel 2, lid 3, sub b, toe te passen telkens wanneer artikel 2, lid 7, van toepassing is. De normale waarde mag derhalve overeenkomstig de regels van artikel 2, lid 3, sub a of sub b, worden berekend, naar gelang wat het meest geschikt is. Zolang er bepaalde verkopen zijn die op de binnenlandse markt in het kader van normale handelstransacties plaatsvinden, en deze verkopen (zo nodig na de passende correcties) een deugdelijke vergelijking mogelijk maken, mag artikel 2, lid 3, sub a, worden toegepast.

Bijgevolg mocht de Raad de normale waarde bepalen op basis van de prijzen die de geassocieerde verkoopmaatschappijen van de exporteur aan de eerste onafhankelijke koper in het kader van normale handelstransacties op de binnenlandse markt berekenden. Dat is door het Hof in de „kogellager"-arresten bevestigd.

CECOM betoogt, dat MEI en haar 59 geassocieerde verkoopmaatschappijen overeenkomstig de anti-dumpingverordening als één enkele economische eenheid moeten worden beschouwd, daar in de sector fotokopieerapparaten de belangrijkste verkoopfuncties door de verkoopmaatschappijen worden uitgeoefend. Iedere andere opvatting zou de Japanse exporteurs in staat stellen de normale waarde in het produktiebedrijf zo laag te houden, dat zij even laag of zelfs nog lager is dan de uitvoerprijs, en zodoende de dumping verdoezelen. Met de oprichting van zogezegd onafhankelijke distributie-ondernemingen op de binnenlandse markt hoopten de Japanse ondernemingen de verkoop-, algemene en administratieve kosten van de distributie-ondernemingen buiten de berekening van de normale waarde in Japan te houden.

Er bestaan geen gegronde redenen om de relatie tussen MEI en haar geassocieerde verkoopmaatschappijen anders te zien dan advocaat-generaal Sir Gordon Slynn de relatie tussen Brother Industries Limited en Brother Sales Limited (zaak 56/85, Brother, conclusie van 8 maart 1988).

2. Opneming in de normale waarde van de inruilkorting voor het basisapparaat

Matsushita begint met een beschrijving van haar prijsbeleid voor de PPC-verkoop in Japan. De OED stelt de prijzen voor waartegen PPC's door de geassocieerde verkoopmaatschappijen aan onafhankelijke dealers, en door hen aan de eindverbruikers zouden moeten worden verkocht. Dit zijn adviesprijzen en zowel de geassocieerde verkoopmaatschappijen als niet-geassocieerde dealers zijn vrij, hun klanten kortingen te verlenen; in de praktijk zijn dat de korting voor het basisapparaat, de inruilkorting voor het basisapparaat, de korting wegens contante betaling en de korting uit concurrentieoverwegingen.

De eerste twee kortingen worden aan niet-geassocieerde dealers bij de facturering verleend; over de voorwaarden ervan wordt onderhandeld. De laatste twee kortingen worden aan het einde van elke maand toegekend, bij ontvangst van de betaling van alle verkopen; de voorwaarden ervan zijn vastgesteld in de schriftelijke instructies van de OED.

Met betrekking tot de band tussen de inruilkorting voor het basisapparaat en de verkoop van ingeruilde apparaten stelt Matsushita dat, anders dan bij andere Japanse fabrikanten, de betrokken korting niet gekoppeld is aan de inruil van een oude PPC of aan het uit de markt nemen van een ingeruilde PPC.

Verder blijkt uit het tijdens de administratieve procedure overgelegde bewijsmateriaal om te beginnen, dat de inruil uitsluitend een zaak tussen de dealer en de eindverbruiker is en dat de opbrengst van de sloping of doorverkoop van de oude PPC voor de dealer is. Voorts behoeven de dealers niet aan te tonen, dat met de eindverbruiker een inruil is overeengekomen, om voor de inruilkorting voor het basisapparaat in aanmerking te komen.

Het gaat dus om een gewone korting.

Zelfs indien de door de Raad gebruikte methode ter berekening van de normale waarde in overeenstemming was met artikel 2, leden 3 en 7, van verordening nr. 2176/84, dan nog heeft hij artikel 2, lid 3, sub a, van de verordening geschonden door de factuurprijs te verhogen met de waarde van de door de geassocieerde verkoopmaatschappijen aan niet-geassocieerde dealers verleende inruilkorting voor het basisapparaat, terwijl het in werkelijkheid om een gewone korting ging.

Matsushita is het niet eens met de Raad, dat deze korting een onderdeel van de door de onafhankelijke dealers werkelijk betaalde prijs is.

In de eerste plaats had de door de geassocieerde verkoopmaatschappijen aan de dealers gefactureerde prijs als de „prijs die (...) werkelijk is of moet worden betaald" in de zin van artikel 2, lid 3, sub a, moeten worden beschouwd, daar die prijs de prijs zonder, onder meer, de inruilkorting voor het basisapparaat is, zoals de Raad in paragraaf 13 van de bestreden verordening heeft erkend. In de tweede plaats heeft de Raad niet aangetoond, dat de inruilkorting voor het basisapparaat de tegenhanger is van een door de dealers aan Matsushita of haar geassocieerde verkoopmaatschappijen betaalde waarde. Het voordeel van de korting is gelegen in het feit dat de oude apparaten uit de markt worden genomen (zodat de vraag naar nieuwe apparaten stijgt), maar het is zeker geen rechtstreeks en kwantificeerbaar voordeel en het is niet specifiek de verkoper die ervan profiteert.

Het gaat werkelijk om een gewone korting. Zij wordt aan de dealers verleend, ongeacht of er al dan niet een inruil op de markt plaatsvindt. Zelfs al zou zij aan de dealers alleen worden verleend indien deze oude apparaten terugnemen, dan nog zou zij enkel als bestanddeel van de door de dealers betaalde prijs kunnen worden beschouwd, wanneer zij een door de dealers aan de geassocieerde verkoopmaatschappijen overgedragen waarde vertegenwoordigt. In casu is dat niet het geval: deze waarde kan immers alleen maar het ingeruilde apparaat zelf, de opbrengst van de sloping of van de doorverkoop als occasion ervan, of het uit de markt nemen van de ingeruilde apparaten op verzoek van Matsushita zijn. De niet-geassocieerde dealers stuurden de ingeruilde apparaten evenwel nimmer aan de geassocieerde verkoopmaatschappijen terug, MEI noch de geassocieerde verkoopmaatschappijen ontvingen de opbrengst van de verkoop van ingeruilde PPC's en het uit de markt nemen van een oude PPC is geen voorwaarde voor het verlenen van de inruilkorting. Dit laatste heeft de Raad erkend in paragraaf 13 van de bestreden verordening, waar hij stelt dat „de dealers vrijwel altijd de machines uit de markt nemen" en dat MEI („deze exporteur") „opzettelijk of anderszins" hetzelfde voordeel als alle andere producenten van PPC's in Japan genoot, omdat er in Japan virtueel geen tweedehandsmarkt voor PPC's bestaat.

De inruilkorting voor het basisapparaat wordt aan de dealers verleend, ten einde hen in staat te stellen de aan de eindverbruiker berekende verkoopprijs te verlagen. Dit levert Matsushita alleen maar een concurrentievoordeel op, in die zin dat zij dank zij die korting nieuwe PPC's kan verkopen.

De Raad heeft bij de bepaling van de waarde van de inruilkorting voor het basisapparaat een kennelijke beoordelingsfout begaan.

De Raad heeft immers een gewogen gemiddelde genomen van de waarde van de inruilkorting voor het basisapparaat die door Osaka NOA werd verleend, en van de waarde van zowel de korting voor het basisapparaat als de inruilkorting voor het basisapparaat die door andere geassocieerde verkoopmaatschappijen aan de onafhankelijke dealers werd verleend. Daarmee heeft hij ten onrechte de waarde van de door de andere geassocieerde verkoopmaatschappijen dan Osaka NOA verleende inruilkorting voor het basisapparaat in de berekening van de inruilkorting van het basisapparaat opgenomen, terwijl volgens de Raad zelf alleen de inruilkorting voor het basisapparaat voor

Matsushita de waarde van het uit de markt nemen van de ingeruilde apparaten vertegenwoordigt.

MEI heeft de waarde van die korting berekend over de verkopen van Osaka NOA (de enige geassocieerde verkoopmaatschappij die de inruilkorting voor het basisapparaat en de korting voor het basisapparaat op haar facturen specifieert) aan onafhankelijke dealers tijdens de onderzoeksperiode; deze verkopen bedroegen meer dan 22,5% van de verkopen van de 59 geassocieerde verkoopmaatschappijen.

De *Raad* is het niet eens met een aantal feitelijke stellingen van Matsushita en met de conclusies die zij daaruit trekt voor de inruilbetalingen. Hij wijst op een aantal feitelijke gegevens die in dat verband relevant zijn.

Hij merkt op, dat Matsushita in de loop van de procedure

— aanvankelijk verklaarde dat de inruilkorting voor het basisapparaat werd verleend door de geassocieerde verkoopmaatschappijen aan de onafhankelijke dealers bij de verkoop van nieuwe PPC's in ruil voor oude PPC's; dat die verkopen meer dan 90% van de totale verkoop van PPC's op de Japanse markt vertegenwoordigden en dat het in de praktijk moeilijk is, de korting voor het basisapparaat te onderscheiden van de korting voor het basisapparaat die wordt verleend ten einde de concurrentie van de andere fabrikanten van PPC's het hoofd te kunnen bieden (opmerkingen van 20 maart 1986, bijlage nr. 55 bij het verzoekschrift);

— daarna stelde, dat het eigenlijk eerder om een „korting uit concurrentie-overwegingen" ging;

— veel later in de procedure is teruggekomen van haar eerdere opmerkingen en heeft gesteld, dat de inruilkorting voor het basisapparaat en de korting voor het basisapparaat in feite twee verschillende zaken waren en dat de korting voor het basisapparaat wel degelijk als een gewone korting moest worden beschouwd;

— in het verzoekschrift aan het Hof de inruilkorting nog weer anders heeft omschreven, namelijk als middel om de dealers in staat te stellen de eindverbruiker een lagere verkoopprijs te bieden.

Ook al kwalificeert men de inruilbetalingen anders — als antwoord op de concurrentie —, het doel ervan is en blijft de dealers in staat te stellen om inruiltransacties te verrichten en de ingeruilde apparaten uit de markt te nemen, en het neemt evenmin weg, dat de apparaten in werkelijkheid worden ingeruild (in 90% van de gevallen, volgens Matsushita). Bovendien is het tegenstrijdig, enerzijds de inruilkorting voor te stellen als een door de geassocieerde verkoopmaatschappijen verleende korting bij de verkoop van nieuwe PPC's met inruil van gebruikte PPC's, en anderzijds vol te houden, dat de ingeruilde PPC's in alle gevallen door de onafhankelijke dealers werden bewaard, zoals Matsushita stelt.

Met betrekking tot het voordeel dat Matsushita naar eigen zeggen als tegenprestatie voor de inruilbetaling had kunnen ontvangen, doch in werkelijkheid niet zou hebben genoten, betoogt de Raad dat, zelfs indien Matsushita zou hebben besloten niet na te gaan, of in ieder afzonderlijk geval de inruilbetaling voor haar specifiek doel werd

gebruikt, zij niettemin duidelijk erop rekende dat de dealers die betaling voor een specifiek doel zouden gebruiken, namelijk de overname van gebruikte PPC's en het uit de markt nemen ervan.

Dat de inruilbetaling die op de factuur is vermeld, vóór het opmaken van de factuur is afgetrokken of aan het einde van het boekjaar wordt verleend, verandert niets aan de „prijs die (...) is of moet worden betaald" in de zin van artikel 2, lid 3, sub a. Het was dus juist de inruilkortingen in het kader van de „vergelijking" te behandelen als een element waarvoor om correctie werd verzocht, in plaats van de prijs minus de inruilbetaling als normale waarde te nemen. In haar opmerkingen van 20 maart 1986 erkende Matsushita trouwens, dat de inruilbetaling ook als een correctiepost voor artikel 2, lid 10, sub c, kan worden gezien.

Wat ten slotte de waarde van de inruilkortingen en de kortingen voor het basisapparaat betreft betoogt de Raad, dat Matsushita zelf slechts één waarde voor beide kortingen heeft opgegeven (bijlage E bij verzoeksters opmerkingen van 20 maart 1986, bijlage nr. 55 bij het verzoekschrift). Pas veel later heeft Matsushita gepoogd een onderscheid tussen de twee kortingen te maken op basis van de gegevens van haar geassocieerde verkoopmaatschappij Osaka NOA; het overgelegde bewijsmateriaal was echter volstrekt ontoereikend om de cijfers als representatief te kunnen beschouwen voor de overige 58 geassocieerde verkoopmaatschappijen, die ongeveer 77% van de totale verkoop voor hun rekening namen.

CECOM stelt, dat de inruilkortingen voor het basisapparaat aan inruiltransacties zijn gerelateerd. Ook al behoeven de dealers niet in ieder afzonderlijk geval aan te tonen dat werkelijk een oud apparaat is ingeruild, dit neemt niet weg dat het doel van de korting is, PPC's van concurrenten uit de markt te nemen en te vervangen door PPC's van Matsushita. De kortingen mogen niet van de normale waarde worden afgetrokken, daar zij de verkoopprijs niet beïnvloeden. In het kader van de correcties voor verschillen in de verkoopsvoorwaarden die de vergelijkbaarheid van de prijzen vertekenen, dient er wel rekening mee te worden gehouden, mits een rechtstreeks verband met de betrokken verkopen is gesteld en bewezen.

De inruilkortingen worden niet „in het kader van normale handelstransacties" in de zin van artikel 2, lid 3, sub a, van verordening nr. 2176/84 verleend. Canon, goed voor 30% van de Japanse markt voor fotokopieerapparaten, heeft het probleem van de inruilkortingen enkel voor de correcties van artikel 2, lid 10, sub c, van verordening nr. 2176/84 aan de orde gesteld. Verder kan het in het belang van Matsushita zijn, de grens tussen de bepaling van normale waarde en de — door hem die erom verzoekt te bewijzen — correcties te verwateren. In het arrest van 7 mei 1987 (zaak 240/84, Toyo, Jurispr. 1987, blz. 1809, r. o. 13) overwoog het Hof, dat de bepalingen van artikel 2, leden 3, 7 en 8, van verordening nr. 2176/84 onafhankelijk van elkaar voorzien in verscheidene, onderling verschillende methoden voor de berekening van elk lid van de vergelijking (de normale waarde en de uitvoerprijs). Daaruit volgt, dat de kortingen waarvoor een correctie mogelijk is conform artikel 2, leden 9

en 10, niet mogen worden gebruikt om in het kader van artikel 2, lid 3, de normale waarde te verlagen.

Het voornaamste doel van de inruilbetalingen is, gebruikte fotokopieerapparaten uit de markt te halen en zodoende nieuwe afzetmogelijkheden te creëren; dit toont aan, dat de inruilbetalingen niet rechtstreeks in verband staan met het produkt dat het voorwerp van de dumpingklacht is. Zij komen dus niet in aanmerking voor correctie overeenkomstig artikel 2, leden 9 en 10, van verordening nr. 2176/84: Matsushita heeft immers gesteld noch aangetoond, dat deze betalingen rechtstreeks in verband staan met de verkoop van fotokopieerapparaten op de Japanse markt.

3. Vaststelling van de normale waarde voor de OEM-verkopen: opneming in de aangenomen normale waarde van een buitensporig bedrag voor administratieve en algemene kosten

Matsushita betoogt, dat de Raad artikel 2, lid 3, sub b, ii, van verordening nr. 2176/84 heeft geschonden, door in de aangenomen normale waarde van de OEM-verkopen een aantal kosten mee te rekenen — zoals reclame- en promotiekosten en andere verkoopkosten — die niet zouden zijn gemaakt, indien de PPC's op de Japanse markt op OEM-basis waren verkocht. Er zou dus niet zijn voldaan aan het vereiste, dat het in de aangenomen normale waarde te verwerken bedrag voor verkoop-, algemene en administratieve kosten („VAA-kosten") „redelijk" moet zijn.

De Raad heeft geen rekening gehouden met de door Matsushita of de door de in de Gemeenschap gevestigde OEM-importeurs overgelegde bewijzen.

Uit alle voorhanden zijnde bewijzen blijkt, dat de Raad had moeten constateren: a) dat hadden er op de Japanse markt OEM-verkopen plaatsgevonden, deze door de producent MEI rechtstreeks zouden zijn gedaan, en niet via geassocieerde verkoopmaatschappijen; b) dat de reclame- en promotiekosten en andere rechtstreekse verkoopkosten betreffende de OEM-verkopen niet bij Matsushita ontstonden, daar de OEM's hun eigen verkoopnet hebben en zelf alle kosten van de verkoop van produkten die hun naam dragen voor hun rekening nemen; c) dat indien Matsushita de eindverbruiker een bedrag voor ingeruilde PPC's had uitgekeerd (inruilkorting voor het basisapparaat), zij niets aan de OEM's betaalde ten einde deze in staat te stellen nieuwe PPC's in ruil voor oude te verkopen.

Gelet op de voorhanden zijnde bewijzen had de Raad kosten als de VAA-kosten van de geassocieerde verkoopmaatschappijen, de door Matsushita voor de verkoop van PPC's onder haar eigen merknaam gemaakte reclame- en promotiekosten, en de waarde van de door de geassocieerde verkoopmaatschappijen aan onafhankelijke dealers verleende inruilkorting voor het basisapparaat niet in de aangenomen normale waarde voor de OEM-verkopen mogen opnemen.

Ten slotte is de correctie die de Raad heeft toegepast, namelijk opneming van een winstmarge van 5% in de aangenomen normale waarde voor de OEM-verkoop, ten einde rekening te houden met de verschillen

tussen de OEM-verkoop en de verkoop van PPC's met de merknaam Matsushita, veel te klein en duidelijk niet voldoende om de verschillen in de kosten wat betreft a) de reclame, b) de inruilkorting en c) de kosten van de geassocieerde verkoopmaatschappijen te dekken.

De *Raad* betoogt, dat hij bij de samenstelling van de normale waarde voor de OEM-verkopen voldoende rekening heeft gehouden met de kosten- en winstverschillen tussen de hypothetische verkoop van PPC's aan OEM's en de werkelijke verkoop van MEI aan andere klanten op de Japanse markt. Aangezien die verschillen niet nauwkeurig genoeg konden worden berekend, is besloten om die mogelijke verschillen, uitgaande van de beste raming van de Commissie op basis van de haar ter beschikking staande gegevens, te verdisconteren in één factor — de marge van 5% (paragraaf 11 van de bestreden verordening). Zo konden de instellingen de overeenkomstig artikel 2, lid 8, sub b, samengestelde uitvoerprijs vergelijken met de aangenomen normale waarde in Japan, waarin met voormelde verschillen rekening was gehouden. Bijkomende correcties voor deze twee elementen overeenkomstig artikel 2, leden 9 en 10, van verordening nr. 2176/84 waren dus overbodig.

Met betrekking tot de opneming van bepaalde kosten in de berekening van de normale waarde voor de OEM's, met name de VAA-kosten, heeft Matsushita onvoldoende bewijs overgelegd om de Commissie ervan te overtuigen, dat sommige van haar kosten bij de produktie en de verkoop van PPC's op de binnenlandse markt buiten beschouwing konden blijven.

Sommige van de door Matsushita genoemde kostenelementen kunnen weliswaar verschillen naargelang het om OEM-verkopen of andere verkopen gaat, doch is niet aangetoond, dat bij de OEM-verkoop op de binnenlandse markt die kosten helemaal niet zouden zijn gemaakt. De overgelegde bewijzen volstonden niet om de Commissie in staat te stellen een eventueel extra verschil in VAA-kosten tussen beide soorten verkopen met voldoende zekerheid te berekenen.

Aangezien de geassocieerde verkoopmaatschappijen de taken van een verkoopafdeling verrichten, was het onjuist geweest geen rekening te houden met de kosten die zij bij de verkoop op de binnenlandse markt maakten. Op basis van de door Matsushita overgelegde bewijzen kon niet worden geconcludeerd dat, waren er in Japan PPC's aan OEM's verkocht, de VAA-kosten slechts een fractie zouden zijn geweest van de VAA-kosten van MEI bij de verkoop van produkten onder haar eigen merknaam.

B — *De vergelijking*

Naast het middel gericht tegen de vaststelling van de normale waarde voert *Matsushita* subsidiair aan, dat de Raad artikel 2, leden 9 en 10, van verordening nr. 2176/84 heeft geschonden door geen extra correcties voor verschillen in handelsstadium toe te staan.

De noodzaak om de normale waarde te corrigeren voor verschillen in handelsstadium vloeit voort uit het feit, dat de Raad MEI en de geassocieerde verkoopmaatschappijen als één enkele economische eenheid heeft beschouwd en bijgevolg de verkoop-, administratieve en algemene kosten

van die maatschappijen in de normale waarde heeft opgenomen. Daardoor is een uitvoerprijs in het stadium „af-fabriek" ten onrechte vergeleken met een normale waarde op het niveau van de regionale distributie.

Bij de vergelijking tussen uitvoerprijs en normale waarde zijn overeenkomstig artikel 2, lid 10, sub c, bepaalde correcties toegepast voor verschillen in de kosten die rechtstreeks verband hielden met de uitvoer of de verkoop op de binnenlandse markt. Na toepassing van deze correcties bleef er evenwel een verschil in handelsstadium bestaan, omdat de uitvoerprijs alleen de kosten omvatte die Matsushita droeg doordat zij de PPC's in haar bedrijfsruimte ter beschikking van de importeurs stelde, terwijl de normale waarde niet alleen Matsushita's kosten betreffende de verkopen aan de geassocieerde verkoopmaatschappijen omvatte, maar ook de kosten in verband met het feit dat zij de PPC's in hun ruimten ter beschikking van de dealers stelden.

Het begrip „handelsstadium" impliceert, dat aan een bepaalde categorie klanten wordt verkocht en dat dit stadium moet worden afgebakend aan de hand van de door de verkoper gemaakte kosten voor bepaalde functies die zijn positie in het produktie- en distributieproces bepalen.

Het vereiste van een deugdelijke vergelijking conform artikel 2, lid 9, verplichtte de Raad extra correcties toe te passen naast die voor de in artikel 2, lid 10, opgesomde elementen, ten einde rekening te houden met de resterende verschillen in het handelsstadium, ook al voldeden die verschillen niet aan de voorwaarden van artikel 2, lid 10. Artikel 2, lid 9, levert namelijk ten opzichte van artikel 2, lid 10, een zelfstandige en aanvullende grond op voor het verlenen van correcties voor verschillen in het handelsstadium.

Aangezien de Raad van die mogelijkheid geen gebruik heeft gemaakt, had hij de gevraagde correcties op grond van artikel 2, lid 10, sub c, moeten verlenen. Enerzijds was er nog steeds een verschil in handelsstadium; anderzijds kon het vereiste van een rechtstreeks verband tussen de kosten en de verkopen geen belemmering voor de verlening van de betrokken correcties zijn, en wel om drie redenen: a) indien geen enkele correctie zou mogen worden verleend voor de enige kosten (die algemene uitgaven zijn) die in de normale waarde en de uitvoerprijs opgenomen blijven en die tot gevolg kunnen hebben, dat in verschillende handelsstadia worden vergeleken, was het niet nodig geweest om correcties voor verschillen in handelsstadium te voorzien; b) in bijzondere gevallen zijn correcties voor dergelijke kosten mogelijk: artikel 2, lid 10, sub c, bepaalt, dat „in het algemeen" geen correcties worden toegepast voor verschillen in algemene kosten; en c) de toepassing van de in artikel 2, lid 10, gegeven richtsnoeren voor de uitvoering van het beginsel van artikel 2, lid 9, mag niet tot gevolg hebben, dat dit beginsel zijn betekenis verliest.

Ten slotte moet artikel 2, leden 9 en 10, sub c, overeenkomstig de anti-dumpingcode van 1979 worden uitgelegd, die een bestanddeel van het Gemeenschapsrecht is en op grond waarvan de normale waarde en de uitvoerprijs in hetzelfde handelsstadium moeten worden vergeleken.

De *Raad* betoogt, dat er geen sprake is van een verschil in handelsstadium. De geassocieerde verkoopmaatschappijen, die de taken van een verkoopafdeling verrichten, verkopen in werkelijkheid in hetzelfde stadium als Matsushita zelf, indien Matsushita rechtstreeks aan onafhankelijke kopers zou hebben verkocht. Het zowel voor de normale waarde als voor de uitvoerprijs in aanmerking genomen handelsstadium was de eerste commerciële „fase" in de distributieketen. Beziet men de verkopen aan de hand waarvan de normale waarde en een uitvoerprijs zijn vastgesteld, dan blijkt dat de Commissie heeft geconstateerd dat deze verkopen in het algemeen dezelfde categorie kopers betroffen, en dus in hetzelfde handelsstadium hadden plaatsgevonden.

Ook al was er een verschil in handelsstadium, dan nog heeft Matsushita niet aangetoond, dat dit verschil, na de overige correcties overeenkomstig artikel 2, lid 10, sub c, nog steeds van invloed was op de vergelijkbaarheid van de prijzen. Matsushita heeft evenmin aangetoond, of, en zo ja, in welke mate de prijzen zouden hebben verschild van de op de Japanse markt geconstateerde, indien in Japan en in de Gemeenschap aan exact dezelfde categorie kopers was verkocht.

Artikel 2, lid 10, sub c, bepaalt uitdrukkelijk, dat voor verschillen in administratieve en algemene kosten in de regel geen correcties worden toegepast.

Ten slotte is de Raad het niet eens met Matsushita's standpunt over de wijze waarop het handelsstadium moet worden bepaald. In het kader van de anti-dumpingregeling gaat het niet om vergelijking van kosten, maar om vergelijking van prijzen. Om die reden is uitdrukkelijk vermeld, dat alleen rekening mag worden gehouden met verschillen die de vergelijkbaarheid van de prijzen aantasten; dit blijkt duidelijk uit artikel 2, lid 10, van verordening nr. 2176/84.

Met betrekking tot de weigering van de gevraagde correcties voor de inruilkortingen stelt de Raad, dat de kosten van een systeem van inruilbetalingen VAA-kosten zijn en dus niet in aanmerking komen voor correctie overeenkomstig artikel 2, lid 10, sub c. Bovendien staat er een voordeel tegenover de inruilbetaling (paragraaf 13 van de bestreden verordening).

Het voordeel voor MEI is hierin gelegen, dat de ingeruilde apparaten van de markt verdwijnen. MEI en alle andere producenten van PPC's die hun produkten in Japan verkopen, genieten het bijkomende voordeel, dat zij er zeker van kunnen zijn dat de ingeruilde apparaten door niemand meer worden gebruikt en dat alle in gebruik zijnde PPC's na een zeker tijdsverloop, namelijk de tijd die de eerste gebruiker gemiddeld een nieuwe PPC wil behouden, regelmatig en volledig worden vervangen. De inruilbetalingen hebben dus in Japan een kunstmatige verkorting van de gebruiksduur van PPC's tot gevolg, waardoor alle producenten meer nieuwe PPC's verkopen.

De Commissie heeft onvoldoende bewijs ontvangen om te kunnen concluderen, dat de inruilbetaling of -korting slechts een gewone korting was, die naast andere vormen

van korting werd gegeven, en dat het enige voordeel van die korting de betrokken verkooptransactie was. Op dit punt rust de bewijslast duidelijk op de partij die om correctie verzoekt.

C — *Onwettigheid van artikel 2, lid 10, sub c, van verordening nr. 2176/84: onverenigbaarheid met de anti-dumpingcode van 1979*

Matsushita betoogt, dat artikel 2, lid 6, van de anti-dumpingcode een duidelijke, precieze en onvoorwaardelijke verplichting oplegt: de normale waarde en de uitvoerprijs moeten in hetzelfde handelsstadium worden vergeleken, en de vergelijking moet billijk zijn; het gaat dus om een bepaling met rechtstreekse werking.

Daaruit volgt, dat Matsushita volgens de rechtspraak van het Hof de nietigheid van artikel 2, lid 10, sub c, kan inroepen, wanneer deze bepaling aldus moet worden uitgelegd, dat de Raad correcties mag weigeren, zelfs indien de normale waarde en de uitvoerprijs vanuit het oogpunt van het handelsstadium niet vergelijkbaar zijn.

De *Raad* antwoordt hierop, dat om te beginnen volgens de rechtspraak van het Hof (arresten van 12 december 1972, gevoegde zaken 21/72 tot en met 24/72, International Fruit Company, Jurispr. 1972, blz. 1219; 24 oktober 1973, zaak 9/73, Schlüter, Jurispr. 1973, blz. 1135; en 16 maart 1983, gevoegde zaken 267/81 tot en met 269/81, SPI en SAMI, Jurispr. 1983, blz. 801) de bepalingen van de GATT, en met name artikel VI daarvan, geen rechtstreekse werking in de Gemeenschap hebben en particulieren geen rechten verlenen. Hetzelfde geldt voor de anti-dumpingcode van 1979.

Verder baseerde het Hof in voormeld arrest van 7 mei 1987 (zaak 240/84, Toyo) zijn gehele oordeelvorming uitsluitend op de uitlegging van verordening nr. 3017/79 van de Raad; het gaf dus duidelijk aan, dat alleen moet worden onderzocht, of de bestreden verordening zich verdraagt met de communautaire basisverordening inzake dumping en dat niet aan artikel VI van de GATT of aan de anti-dumpingcode (waarop verzoeksters zich beroepen) moet worden getoetst.

In ieder geval is verordening nr. 2176/84 in overeenstemming met de anti-dumpingcode. Enerzijds beschikken de verdagsluitende partijen over een ruime discretionaire bevoegdheid bij de omzetting van de bepalingen van de anti-dumpingcode, en anderzijds bepaalt de anti-dumpingcode niet, wat met een „deugdelijke" vergelijking wordt bedoeld of hoe het begrip „handelsstadium" moet worden uitgelegd.

Verordening nr. 2176/84 schrijft vrij precies voor, hoe de „deugdelijke vergelijking" moet worden gemaakt en heeft het probleem van het „handelsstadium" correct opgelost.

Matsushita's argumenten ter zake moeten derhalve worden afgewezen.

D — *De schade*

1. Het begrip „bedrijfstak van de Gemeenschap"

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

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

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

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

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

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

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

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

Voorts vergelijkt Matsushita de wijze waarop de instellingen bepaalde produktiecentra van Rank Xerox hebben behandeld, met die waarop zij andere ondernemingen hebben behandeld die voor hun onderdelen op Japan waren aangewezen. In dat verband wijst zij op artikel 13, lid 10, van verordening nr. 2176/84, de „anti-ontduikingsbepaling" van de anti-dumpingregeling, volgens welke rechten kunnen worden ingesteld voor produkten die in Europese

„schroevedraaier"-fabrieken zijn vervaardigd. Voor het antwoord op de vraag, of er sprake is van ontduiking, houdt de Commissie rekening met de relatieve waarde van de onderdelen op het ogenblik waarop deze de fabriek binnenkomen. Zij stelt ontduiking vast, wanneer de waarde van de onderdelen van oorsprong uit het land van uitvoer de waarde van alle onderdelen te zamen met ten minste 50% overschrijdt. Gelet op de door de instellingen verstrekte cijfers over de toegevoegde waarde is het zeer waarschijnlijk, dat de activiteiten van Rank Xerox op het gebied van de apparaten met geringe capaciteit zouden zijn beschouwd als een oneerlijke manier om het anti-dumpingrecht te ontduiken.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

teerd. In verhouding tot hun produktie is het aandeel van de invoer gering, en de invoer met dumping was hoofdzakelijk het gevolg van de oneerlijke Japanse handelspraktijken.

2. Het begrip „soortgelijk produkt"

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

3. De schadefactoren

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

— Geringe rentabiliteit

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

alle fotokopieerapparaten, en niet alleen met de kleine.

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

— Onvermogen om schaalvoordelen te behalen

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

— Prijsonderbieding

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

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

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

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

stelling, dat in de jaren zeventig de prijzen van kleine PPC's laag waren gehouden, wat voor Océ de reden zou zijn geweest geen eigen model te ontwikkelen.

— Stijging van de Japanse export

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

— Stijging van het marktaandeel van de Japanse exporteurs

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

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

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

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

produkten in alle opzichten vergelijkbaar moeten zijn. Wanneer de praktijk van lagere prijzen voor hetzelfde model, of van identieke prijzen voor een beter model het gevolg is van invoer met dumping, is er sprake van oneerlijke concurrentie; het effect daarvan moet worden beoordeeld bij de bepaling van de schadefactoren overeenkomstig verordening nr. 2176/84.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tot op het ogenblik waarop deze nieuwe generatie van kopieerapparaten in Japan op de markt kwam, konden de Europese klanten kiezen tussen een grote, snelle PPC, een kleine, inferieure PPC voor gecoat papier of

een trage PPC zoals de Rank Xerox 660, die minder goede kopieën afleverde, doch gewoon papier gebruikte en waar een uitgebreid servicenet achter stond.

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

Uit de aangehechte tabel blijkt, dat de Europese producenten in de periode 1968-1978 weinig nieuwe kleine modellen op de markt brachten, terwijl de Japanse fabrikanten tussen 1975 en 1978 15 modellen lanceerden.

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

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

Tabel A: Fotokopieerapparaten voor gewoon papier in Duitsland, aan het eind van elk jaar

(x 1000)

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

Bron: Dataquest

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

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

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

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

Tabel B: Personal copiers (West-Europa)

(× 1000)

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

Tabel C

	Modellen Japan	Modellen EEG	Produktie Fuji/Rank Xerox
Personal Copiers	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

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

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

De *Raad* betoogt, dat de instellingen het effect van de invoer met dumping op de bedrijfstak van de Gemeenschap alsmede de andere mogelijke oorzaken van de geconstateerde schade-elementen zeer zorgvuldig hebben onderzocht (paragrafen 81 en volgende van de bestreden verordening). Met name hebben zij de moeilijkheden geanalyseerd die Rank Xerox bij het op de markt brengen van een nieuw produkt met geringe

capaciteit ondervond, en zijn tot de conclusie gekomen, dat deze moeilijkheden, die althans ten dele het gevolg van interne problemen binnen de groep Xerox waren, door een aantal wijzigingen in het beheer en het assortiment produkten uit de weg waren geruimd, zodat zij niet meer relevant waren bij de bepaling van de aan die onderneming toegebrachte schade.

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

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

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

Over de gestelde technologische superioriteit, de Japanse voortrekkersrol op het gebied van de technologische vernieuwingen en de betrouwbaarheid merkt de Raad op, dat alle Europese fabrikanten PPC's produceerden die over het algemeen even geavanceerd waren als de andere PPC's op de markt. Verder is de lijst van vernieuwingen die de Japanse fabrikanten voor zich opeisen, geen bewijs dat de door de invoer tegen lage prijzen veroorzaakte schade aan andere factoren te wijten is. Wat ten slotte de betrouwbaarheid van de Japanse PPC's ten opzichte van de Europese PPC's betreft, is niet aangetoond, dat laatstgenoemde inferieur zijn of meer onderhoud behoeven. De beoordeling van al deze elementen en van alle mogelijke schade-oorzaken leidt tot de conclusie, dat de invoer tegen lage prijzen,

dus met dumping, de werkelijke oorzaak van de schade was.

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

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

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

E — *De belangen van de Gemeenschap*

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

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

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

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

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

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

F — *De berekening van het anti-dumpingrecht*

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

staat te stellen zijn toetsing naar behoren te verrichten.

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

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

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

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

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

G — *Schending van artikel 190 EEG-Verdrag*

Matsushita betoogt, dat de Raad artikel 190 EEG-Verdrag heeft geschonden, doordat hij in casu bij de vaststelling van de normale waarde is afgeweken van de verplichte regeling van artikel 2, leden 3 en 7, van verordening nr. 2176/84, in zoverre hij de geas-

socieerde verkoopmaatschappijen, ondanks hun juridische zelfstandigheid, als een onderdeel van de onderneming Matsushita heeft beschouwd, omdat zij de taken van een verkoopafdeling van MEI verrichten. Deze reden vormt geen voldoende rechtvaardiging voor de beslissing van de Raad.

Voorts is de bestreden verordening in strijd met artikel 190 EEG-Verdrag, omdat de stelling van de Raad, dat Matsushita misschien onbewust heeft geprofiteerd van het ontbreken van een tweedehandsmarkt, de beslissing van de Raad om de inruilkorting voor het basisapparaat op te nemen in de normale waarde logisch gezien niet kan dragen. In het arrest van 20 maart 1957 (artikel 2/56, Geitling, Jurispr. 1957, blz. 9) overwoog het Hof, dat de motivering van een handeling van de gemeenschapsinstellingen „logisch met de beschikking (moet) samenhangen."

Ten slotte betoogt Matsushita, dat artikel 190 EEG-Verdrag is geschonden doordat de beslissing om bepaalde kosten en de waarde van de inruilkorting voor het basisapparaat in de aangenomen normale waarde voor de verkopen aan OEM's op te nemen, niet met redenen is omkleed. De Raad heeft in de bestreden verordening niet vermeld, op grond van welke juridische of feitelijke omstandigheden hij een winstmarge van 5% van de produktiekosten passend achtte ten einde rekening te houden met de kosten- en winstverschillen tussen de verkopen aan OEM's en de verkopen onder de merknaam Matsushita.

Wanneer de Raad evenwel, zoals in casu, een hypothetische situatie dient te beoordelen en hij bijgevolg over een belangrijke beoordelingsmarge beschikt, behoort de eis van een duidelijke en ondubbelzinnige motivering des te strikter te worden nageleefd. In zijn conclusie van 14 februari 1979 in de zaak Toyo (zaak 113/77, Jurispr. 1979, blz. 1185, 1259) stelde de advocaat-generaal, dat het „feit dat deze discretionaire bevoegdheden zover gaan, (meebrengt) dat men de hand zal moeten houden aan de waarborgen waarmede het procesrecht de positie van betrokkenen beschermt".

Volgens de *Raad* is in de bestreden verordening duidelijk vermeld, hoe de normale waarde in verband met artikel 2, leden 3 en 7, van verordening nr. 2176/84 is berekend. Voorts is in de paragrafen 11 en 12 van de bestreden verordening uitgelegd, hoe de normale waarde voor de verkopen aan de OEM's is berekend, terwijl in de paragrafen 13 en 14 van de bestreden verordening duidelijk wordt gezegd, dat de instellingen de inruilbetalingen met algemene kosten hebben gelijkgesteld en dat die betalingen dan ook in de aangenomen normale waarde zijn opgenomen. De in deze paragrafen vermelde beginselen en redeneringen zijn duidelijk, zodat er geen sprake is van een motiveringsgebrek of van schending van artikel 190 EEG-Verdrag.

J. C. Moitinho de Almeida
rechter-rapporteur

Bijlage

Chronologie van de marktintroductie van kleine PPC's

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

Bron: Dataquest