εισαγωγείς του προϊόντος που αποτελεί το αντικείμενο ντάμπινγκ. Αυτή η εξουσία εκτιμήσεως πρέπει να ασκείται κατά περίπτωση, υπό τον έλεγχο του Δικαστηρίου, σε συνάρτηση με όλα τα κρίσιμα πραγματικά περιστατικά.

7. Τα κοινοτικά όργανα δεν υποχρεούνται, στο πλαίσιο του καθορισμού υπάρξεως ζημίας, να λαμβάνουν υπόψη τα κέρδη ή τις ζημίες των κοινοτικών παραγωγών επί του συνόλου των δραστηριοτήτων τους στον οικείο τομέα. Πράγματι, σύμφωνα με το άρθρο 4, παράγραφος 4, του βασικού κανονισμού αντιντάμπινγκ 2176/84, το αποτέλεσμα των εισαγωγών που αποτελούν το αντικείμενο ντάμπινγκ πρέπει να εκτιμάται σε σχέση με την παραγωγή του ομοειδούς προϊόντος εντός της Κοινότητας.

8. Το ζήτημα αν, στην περίπτωση υπάρξεως ζημίας προκύπτουσας από πρακτικές ντάμπινγκ, το συμφέρον της Κοινότητας καθιστά αναγκαία μια κοινοτική ενέργεια προϋποθέτει την εκτίμηση περίπλοκων οικονομικών καταστάσεων. Ο δικαστικός έλεγχος αυτής της εκτιμήσεως πρέπει να περιορίζεται στον έλεγχο ότι τηρήθηκαν οι διαδικαστικοί κανόνες, ότι συνέβησαν πράγματι τα περιστατικά επί των οποίων στηρίχθηκε η επίμαχη επιλογή και ότι δεν χώρισε ούτε πρόδηλη πλάνη κατά την εκτίμηση των περιστατικών αυτών ούτε ενέργεια κατά κατάχρηση εξουσίας.

ΕΚΘΕΣΗ ΑΚΡΟΑΤΗΡΙΟΥ
στην υπόθεση C-175/87 *

Περιεχόμενα

I — Η δραστηριότητα των προσφευγουσών ..... I - 1414

A — Το δίκτυο διανομής μέσω του οποίου τα PPC πωλούνται στην Ιαπωνία ..... I - 1414

B — Το δίκτυο διανομής μέσω του οποίου τα PPC εξάγονται και πωλούνται εντός της Κοινότητας ..... I - 1415

Γ — Οι πωλήσεις προς τις OEM ..... I - 1416

* Γλώσσα διαδικασίας: η αγγλική.

II — Πραγματικά περιστατικά και διαδικασία ..... I - 1416

A — Τα πραγματικά περιστατικά ..... I - 1416

B — Έγγραφη διαδικασία και αιτήματα των διαδίκων ..... I - 1417

III — Ισχυρισμοί και επιχειρήματα των διαδίκων ..... I - 1418

III.1 — Επί του παραδεκτού ..... I - 1418

III.2 — Επί της ουσίας ..... I - 1418

A — Επί του καθορισμού της κανονικής αξίας ..... I - 1418

1. Καθορισμός της κανονικής αξίας βάσει των τιμών που χρεώνουν στους ανεξάρτητους μεταπωλητές οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων ..... I - 1418

2. Ενσωμάτωση στην κανονική αξία της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος ..... I - 1422

3. Καθορισμός της κανονικής αξίας για τις πωλήσεις προς τις OEM: ενσωμάτωση υπερβολικού ποσού γενικών και διοικητικών εξόδων στην κατασκευασμένη κανονική αξία ..... I - 1426

B — Επί της συγκρίσεως ..... I - 1427

Γ — Επί της ελλείψεως νομιμότητος του άρθρου 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ: ασυμβίβαστο προς τον κώδικα αντιντάμπινγκ του 1979 ..... I - 1430

Δ — Επί της ζημίας ..... I - 1431

1. Η έννοια της κοινοτικής παραγωγής ..... I - 1431

2. Η έννοια του ομοειδούς προϊόντος ..... I - 1438

3. Οι ζημιογόνοι παράγοντες ..... I - 1440

4. Ο αιτιώδης σύνδεσμος μεταξύ της ζημίας και των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ ..... I - 1444

E — Επί του συμφέροντος της Κοινότητας ..... I - 1448

ΣΤ — Επί του υπολογισμού του δασμού αντιντάμπινγκ ..... I - 1449

Z — Επί της παραβάσεως του άρθρου 190 της Συνθήκης ΕΟΚ ..... I - 1450

I — Η δραστηριότητα των προσφευγουσών

Η Matsushita είναι η σημαντικότερη παγκόσμια παραγωγός ηλεκτρονικών καταναλωτικών αγαθών.

Η Matsushita Electric Industrial Co. Ltd (στο εξής: MEI) κατασκευάζει και πωλεί ηλεκτρονικά και ηλεκτρικά καταναλωτικά αγαθά από βιομηχανικά υλικά μέχρι και ηλεκτρονικά συστατικά. Διατηρεί πλέον των τριάντα τμημάτων μεταξύ των οποίων το Office Equipment Division (τμήμα υλικού γραφείου) που είναι υπεύθυνο για την κατασκευή και την πώληση φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί (στο εξής: PPC). Η Matsushita Electric Trading Co. Ltd (στο εξής: MET) είναι εμπορική εταιρία συνδεδεμένη με τη MEI που είναι υπεύθυνη για την εξαγωγή των PPC, μεταξύ άλλων, προς την Κοινότητα. Από την 1η Απριλίου 1988, η MEI και MET συγχωνεύθηκαν σε μία μόνη εταιρία.

Οι εταιρίες Panasonic Deutschland GmbH, Panasonic UK Ltd και Panasonic Industrial UK Ltd, Panasonic France SA και Panasonic Belgium NV είναι θυγατρικές εταιρίες το μετοχικό κεφάλαιο των οποίων ανήκει καθ' ολοκληρία στη MET και ή στη MEI, που εισάγουν ιδίως PPC μεταξύ άλλων προϊόντων στα κράτη μέλη της Κοινότητας όπου είναι εγκατεστημένες.

Οι προσφεύγουσες, Matsushita Electric Industrial Co. Ltd και Matsushita Electric Trading Co. Ltd (στο εξής: Matsushita) θεωρούν ότι είναι σημαντικό να ληφθούν υπόψη, κατά την εξέταση της προσφυγής τους, οι ακόλουθες παρατηρήσεις που αφορούν Α) το δίκτυο διανομής μέσω του οποίου τα κατασκευαζόμενα από αυτές PPC πωλούνται εντός της Ιαπωνίας, Β) το δίκτυο διανομής μέσω του οποίου τα PPC εξάγονται και πωλούνται εντός της Κοινότητας και Γ) προκειμένου περί πωλήσεων προς τις Original Equipment Manufacturers (εισαγωγικές εταιρίες που πωλούν τα εισαγόμενα προϊόντα με το δικό τους εμπορικό σήμα εντός της Κοινότητας, στο εξής: OEM) για εξαγωγή, το εν γένει καθεστώς των OEM και τα καθήκοντα των κοινοτικών OEM και των Matsushita.

Α — *Το δίκτυο διανομής μέσω του οποίου τα PPC πωλούνται εντός της Ιαπωνίας*

Η *MEI* δεν είναι μόνο κατασκευαστής PPC, αλλά και ασκεί ορισμένα εμπορικά καθήκοντα. Τα εν λόγω καθήκοντα ασκούνται κυρίως από το Office Equipment Division, επικουρούμενο από το Industrial Sales Division (τμήμα βιομηχανικών πωλήσεων) και από τα Industrial Sales Offices (γραφεία βιομηχανικών πωλήσεων) της MEI.

Το *Office Equipment Division* (στο εξής OED) πωλεί, με το εμπορικό σήμα Panasonic PPC σε 59 εταιρίες (συνδεόμενες με την MEI ή με άλλες εταιρίες του ομίλου Matsushita, στο εξής: συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων) που ενεργούν ως περιφερειακοί διανομείς, πωλώντας στους ανεξάρτητους μεταπωλητές, οι οποίοι με τη σειρά τους πωλούν στους τελικούς καταναλωτές.

Η υπηρεσία του πωλήσεων έχει ως κύριο έργο τη βοήθεια των συνδεόμενων εταιριών πωλήσεων κατά την άσκηση των εμπορικών τους δραστηριοτήτων. Οργανώνει επιδείξεις, εκθέσεις, διαγωνισμούς πωλήσεως μεταξύ συνδεομένων εταιριών πωλήσεων και μεταπωλητών και παραλαμβάνει τις παραγγελίες των συνδεομένων εταιριών πωλήσεων. Επιπλέον, η τεχνική υπηρεσία του OED παρέχει τεχνική βοήθεια στις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων και στους μεταπωλητές. Τέλος, το OED ασχο-

λείται επίσης με τη διαφήμιση των PPC εντός της Ιαπωνίας με τη βοήθεια του Industrial Sales Division και των Industrial Sales Offices της MEI.

Το *Industrial Sales Division* της MEI, που απασχολεί περίπου 150 άτομα, είναι υπεύθυνο για την εμπορική πολιτική στον τομέα των βιομηχανικών προϊόντων, συμπεριλαμβανομένων των PPC εντός της Ιαπωνίας. Καθορίζει, για παράδειγμα, σε συνεργασία με το OED, την πολιτική των τιμών για τα PPC συμπεριλαμβανομένων των αρχών που διέπουν τη χορήγηση εκπτώσεων στις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων. Εξάλλου, ασχολείται με τη διαφήμιση και την προώθηση των PPC σε εθνική κλίμακα.

Τα 27 *Industrial Sales Offices* της MEI είναι υπεύθυνα για την εφαρμογή της εμπορικής πολιτικής, τη διαφήμιση και την προώθηση σε περιφερειακό επίπεδο. Είναι επίσης υπεύθυνα για την είσπραξη των πληρωμών για τις πραγματοποιούμενες από το OED πωλήσεις προς τις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων που είναι εγκατεστημένες στο έδαφός τους. Η άσκηση του συνόλου των εν λόγω εμπορικών καθηκόντων από το OED, το Industrial Sales Division και τα Industrial Sales Offices συνεπάγονται σημαντικά έξοδα που φέρει η MEI (που αντιστοιχούν σε ορισμένο ποσοστό της τιμής πωλήσεως που χρεώνει η MEI στις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων).

Οι *συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων* (των οποίων το κατεχόμενο από την MEI μερίδιο και τις άλλες εταιρίες του ομίλου Matsushita κυμαίνεται από 12,5 % έως 100 %) είναι υπεύθυνες για την πώληση των PPC προς τους εγκατεστημένους στο έδαφός τους μεταπωλητές. Τα καθήκοντά τους περιλαμβάνουν όχι μόνο την προμήθεια PPC προς τους μεταπωλητές, αλλά και τη μεταφορά, τη διαφήμιση, την προώθηση των PPC, την εξυπηρέτηση μετά την πώληση και, σε ενδεχομένη περίπτωση, την επισκευή των πωλουμένων σε τελικούς καταναλωτές PPC.

Κατά την περίοδο της έρευνας, τα έξοδα πωλήσεως που έφεραν οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων για την πώληση προς ανεξάρτητους μεταπωλητές ανέρχονταν σε ορισμένο ποσοστό της καθαρής τιμής που χρεώνονταν στους μεταπωλητές.

Β — *Το δίκτυο διανομής μέσω του οποίου τα PPC εξάγονται και πωλούνται εντός της Κοινότητας*

Κατά την περίοδο της έρευνας, PPC εξήχθησαν από την MET και εισήχθησαν από τις προαναφερθείσες εταιρίες Panasonic και από άλλες εταιρίες εντός της Κοινότητας.

Η MET εκτελεί τις συμβάσεις πωλήσεως με τους εισαγωγείς εντός της Κοινότητας. Φέρει τα έξοδα που αφορούν τις δραστηριότητες χειρισμού, αποθηκεύσεως, φορτώσεως, μεταφοράς και ασφαλίσεως των PPC από το εργοστάσιο στον τόπο παραδόσεως που ορίζει η σύμβαση πωλήσεως και συμβάλλει οικονομικά στα έξοδα διαφημίσεως και προωθήσεως των πωλήσεων των εισαγωγέων.

Τα καθήκοντα που αφορούν την πώληση των PPC εντός της κοινοτικής αγοράς ασκούνται από τους εισαγωγείς και περιλαμβάνουν τον καθορισμό και την εφαρμογή της εμπορικής πολιτικής (τιμές, εκπτώσεις, κ.λπ.), την τεχνική βοήθεια προς τους χονδρεμπόρους και λιανοπωλητές, καθώς και τη διαφήμιση και την προώθηση των πωλήσεων.

Γ — *Οι πωλήσεις προς τις OEM*

Η Matsushita ισχυρίζεται, κατ' αρχάς, ότι οι συμφωνίες OEM επιτρέπουν, αφενός, σε έναν κατασκευαστή να επωφελείται οικονομιών κλίμακας και να πωλεί προϊόντα ενώ ο ίδιος δεν διαθέτει δίκτυο διανομής και, αφετέρου, στην OEM, να επωφελείται μικρού κόστους παραγωγής και της σύγχρονης τεχνολογίας που έχει αναπτύξει ο κατασκευαστής, διανέμοντας το προϊόν με το δικό του εμπορικό σήμα και μέσω του δικού του δικτύου διανομής και του δικτύου του πωλήσεων. Στις περισσότερες περιπτώσεις, η OEM εξασφαλίζει όλη τη δραστηριότητα συντηρήσεως και εξυπηρετήσεως μετά την πώληση. Η ίδια επίσης προβαίνει στη διαφήμιση των προϊόντων.

Κατά την περίοδο της έρευνας η Matsushita επώλησε PPC βάσει OEM σε τέσσερις εταιρίες εντός της Κοινότητας: τη Roneo Γαλλίας, τη Roneo Ηνωμένου Βασιλείου, τη Roneo Βελγίου και στον Γερμανό κατασκευαστή υλικού γραφείου, την Olympia AG.

Οι πωλήσεις προς τις εταιρίες Roneo πραγματοποιήθηκαν απευθείας από τη MET βάσει FOB στην Ιαπωνία, η δε τελευταία δεν έφερε τα έξοδα διαφημίσεως για τις εν λόγω πωλήσεις. Οι πωλήσεις προς την Olympia AG πραγματοποιήθηκαν από τη γερμανική θυγατρική εταιρία της Matsushita, την PanasonicDeutschland GmbH, η οποία δεν έφερε έξοδα διαφημίσεως για τις εν λόγω πωλήσεις, καθόσον όλα τα έξοδα στα οποία υποβλήθηκε καταλογίστηκαν στο σύνολό τους στις πωλήσεις PPC Panasonic. Αυτό συνέβη επίσης με τα έξοδα πωλήσεως και προσωπικού, των οποίων οι μέθοδοι κατανομής (έξοδα καταλογισθέντα στις λιανικές πωλήσεις PPC Panasonic και έξοδα καταλογισθέντα στις πωλήσεις προς την Olympia και προς άλλους χονδρεμπόρους) έγιναν δεκτές από την Επιτροπή κατά τον καθορισμό της τιμής εξαγωγής της Matsushita.

Η Matsushita ισχυρίζεται ότι καμία πώληση PPC βάσει OEM δεν πραγματοποιήθηκε εντός της ιαπωνικής αγοράς κατά την περίοδο της έρευνας. Όσον αφορά τη γενική πρακτική που ακολουθήθηκε εντός της ιαπωνικής αγοράς στον τομέα των πωλήσεων OEM αναλόγων προϊόντων, η Matsushita προσκόμισε, για παράδειγμα, δύο συμφωνίες OEM που συνήφθησαν απευθείας μεταξύ MEI και της αγοράστριας OEM και που ορίζουν ότι οι παραγγελίες θα γίνουν απευθείας προς την MEI και ότι η τελευταία θα προβεί στην παράδοση σύμφωνα με τις εν λόγω παραγγελίες.

II — Πραγματικά περιστατικά και διαδικασία

Α — *Τα πραγματικά περιστατικά*

Τον Ιούλιο 1985, η επιτροπή Ευρωπαίων κατασκευαστών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής (CECOM) υπέβαλε στην Επιτροπή καταγγελία, κατά την οποία οι εισαγωγές ορισμένων PPC καταγωγής Ιαπωνίας αποτελούσαν το αντικείμενο πρακτικής ντάμπινγκ και προκαλούσαν ζημία στην κοινοτική βιομηχανία.

Η διαδικασία αντιντάμπινγκ που κίνησε η Επιτροπή βάσει του κανονισμού (ΕΟΚ)2176/84 του Συμβουλίου, της 23ης Ιουλίου 1984, για την άμυνα κατά των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ ή επιδοτήσεων εκ μέρους χωρών μη μελών της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας (ΕΕ L 201, σ. 1), οδήγησε στην επιβολή, με τον κανονισμό (ΕΟΚ) 2640/86 της Επιτροπής, της 21ης Αυγούστου 1986 (ΕΕ L 239, σ. 5), προσωρινού δασμού αντιντάμπινγκ 15,8 % επί των εξαγομένων από τη Matsushita PPC.

Η Matsushita διευκρινίζει ότι οι εταιρίες Panasonic απάντησαν στα ερωτηματολόγια για εισαγωγείς που τους απηύθυνε η Επιτροπή. Η Matsushita προσκόμισε επίσης πλήρη απάντηση στο ερωτηματολόγιο, το απευθυνόμενο στους παραγωγούς και εξαγωγείς, που της απηύθυνε η Επιτροπή.

Οι περιεχόμενες στην απάντηση της Panasonic Deutschland GmbH πληροφορίες επαληθεύθηκαν κατά τη διάρκεια επισκέψεως επιτόπου που πραγματοποίησαν οι υπάλληλοι της Επιτροπής. Ομοίως, ενεργήθηκε έλεγχος της απαντήσεως της Matsushita στην Osaka, στις εγκαταστάσεις της MEI.

Στις 23 Φεβρουαρίου 1987, το Συμβούλιο, κατόπιν προτάσεως της Επιτροπής, θέσπισε τον κανονισμό (ΕΟΚ) 535/87, για την επιβολή οριστικού δασμού αντιντάμπινγκ 20 % στις εισαγωγές κατασκευαζομένων και εξαγομένων από τη Matsushita PPC (ΕΕ L 54, σ. 12, στο εξής: προσβαλλόμενος κανονισμός).

Β — *Έγγραφη διαδικασία και αιτήματα των διαδίκων*

Η προσφυγή της Matsushita πρωτοκολλήθηκε στη Γραμματεία του Δικαστηρίου στις 9 Ιουνίου 1987.

Με Διατάξεις της 3ης Φεβρουαρίου 1988, το Δικαστήριο επέτρεψε στην Επιτροπή και στη CECOM να παρέμβουν προς υποστήριξη των αιτημάτων του καθού.

Η έγγραφη διαδικασία εξελίχθηκε κανονικά. Το Δικαστήριο, κατόπιν εκθέσεως του εισηγητή δικαστή και αφού άκουσε τον γενικό εισαγγελέα, αποφάσισε, σύμφωνα με το άρθρο 95, παράγραφος 1, του Κανονισμού Διαδικασίας να αναθέσει την εκδίκαση της υποθέσεως στο πέμπτο τμήμα και να προχωρήσει στην προφορική διαδικασία χωρίς προηγούμενη διεξαγωγή αποδείξεων.

Οι *προσφεύγουσες* ζητούν από το Δικαστήριο:

— να ακυρώσει τον κανονισμό 535/87 του Συμβουλίου, της 23ης Φεβρουαρίου 1987, στο μέτρο που έχει εφαρμογή στις προσφεύγουσες,

— να καταδικάσει το Συμβούλιο στα δικαστικά έξοδα,

— να καταδικάσει τη CECOM στα έξοδα που αφορούν την παρέμβασή της.

Το *Συμβούλιο* ζητεί από το Δικαστήριο:

— να απορρίψει την προσφυγή,

— να καταδικάσει τις προσφεύγουσες στα δικαστικά έξοδα,

— εν πάση περιπτώσει, να καταδικάσει τις προσφεύγουσες στα δικαστικά έξοδα που προκάλεσαν χωρίς εύλογη αιτία προσκομίζοντας περιττά έγγραφα.

Η *CECOM*, παρεμβαίνουσα, ζητεί από το Δικαστήριο:

— να απορρίψει την προσφυγή,

— να καταδικάσει τη Matsushita στα δικαστικά έξοδα, συμπεριλαμβανομένων των εξόδων στα οποία υποβλήθηκε η CECOM ως παρεμβαίνουσα.

III — Ισχυρισμοί και επιχειρήματα των διαδίκων

III.1 — *Επί του παραδεκτού*

Κατά τη *Matsushita*, στο μέτρο που ο κανονισμός 535/87, στον οποίο αναφέρεται ονομαστικά, περιέχει συμπεράσματα που την αφορούν, ειδικότερα την ύπαρξη περιθωρίου ντάμπινγκ 36,1 % και το υποστατό ζημίας, και καταλήγει στην επιβολή δασμών αντιντάμπινγκ επί των προϊόντων που κατασκευάζει και εξάγει, ο εν λόγω κανονισμός είναι απόφαση υπό τη μορφή κανονισμού που την αφορά άμεσα και ατομικά κατά την έννοια του άρθρου 173, δεύτερο εδάφιο, της Συνθήκης ΕΟΚ (απόφαση της 7ης Μαΐου 1987, 258/84, Nippon Seiko κατά Συμβουλίου, Συλλογή 1987, σ. 1923).

Το *Συμβούλιο* δεν διατυπώνει παρατηρήσεις επί του παραδεκτού της προσφυγής.

III.2 — *Επί της ουσίας*

Α — *Επί του καθορισμού της κανονικής αξίας*

Η *Matsushita* ισχυρίζεται ότι το Συμβούλιο παρέβη τον κανονισμό 2176/84 όταν καθόρισε την κανονική αξία.

Κατά τη Matsushita, 1) έγινε παράβαση του άρθρου 2, παράγραφοι 3 και 7, του κανονισμού 2176/84, στο μέτρο που η κανονική αξία καθορίστηκε βάσει των τιμών οι οποίες χρεώθηκαν στους ανεξάρτητους μεταπωλητές από τις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων, 2) έγινε παράβαση του άρθρου 2, παράγραφος 3, στοιχείο α, στο μέτρο που το Συμβούλιο αποφάσισε ότι η έκπτωση για την ανάληψη του κυρίου μηχανήματος δεν ήταν έκπτωση και ότι η χρεωθείσα τιμή έπρεπε να αυξηθεί κατά το ποσό της εν λόγω αυξήσεως για να επιτευχθεί η κανονική αξία και, 3) έγινε παράβαση του άρθρου 2, παράγραφος 3, στοιχείο β, σημείο ii, στο μέτρο που το Συμβούλιο περιέλαβε προδήλως υπερβολικό ποσό γενικών και διοικητικών εξόδων στην κατασκευασμένη κανονική αξία που αφορούσε τις πωλήσεις προς τις OEM.

1. Καθορισμός της κανονικής αξίας βάσει των τιμών που χρεώνουν στους ανεξάρτητους μεταπωλητές οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων.

Κατά τη Matsushita, στην περίπτωση που οι κοινοτικές αρχές, εφαρμόζοντας το άρθρο 2, παράγραφος 7, είχαν θεωρήσει ότι οι πωλήσεις προς τις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων δεν είχαν πραγματοποιηθεί κατά τη διάρκεια συνήθων εμπορικών πράξεων, η κανονική αξία έπρεπε να καθοριστεί σύμφωνα με το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο β, ιδίως βάσει κατασκευασθείσας αξίας με την προσθήκη των εξόδων που φέρει η MEI για την κατασκευή και την πώληση των PPC εντός της Ιαπωνίας, των εξόδων πωλήσεως, των γενικών και διοικητικών εξόδων που φέρει η MEI, καθώς και λογικού περιθωρίου κέρδους της MEI.

Η Matsushita ισχυρίζεται ότι είναι ανεφάρμοστη στην προκειμένη περίπτωση η νομολογία του Δικαστηρίου των υποθέσεων των

ηλεκτρονικών γραφομηχανών (στο εξής: υποθέσεις ΗΓ, αποφάσεις της 5ης Οκτωβρίου 1988, 250/85, Brother κατά Συμβουλίου, Συλλογή 1988, σ. 5683· 260/85 και 106/86, Tokyo Electric κατά Συμβουλίου, Συλλογή 1988, σ. 5855· 273/85 και 107/86, Silver Seiko κατά Συμβουλίου, Συλλογή 1988, σ. 5927· 277/85 και 300/85, Canon κατά Συμβουλίου, Συλλογή 1988, σ. 5731, και 301/85, Sharp Corporation κατά Συμβουλίου, Συλλογή 1988, σ. 5813), κατά την οποία τα θεσμικά όργανα έχουν το δικαίωμα να χρησιμοποιούν τις τιμές πωλήσεων που χρεώνουν οι εταιρίες πωλήσεων ως βάση υπολογισμού της κανονικής αξίας.

Στις προαναφερθείσες υποθέσεις, το Δικαστήριο έχει διαπιστώσει ότι οι εξαγωγείς ασκούσαν δραστηριότητες πωλήσεως όχι οι ίδιοι, αλλά αποκλειστικά μέσω χωριστών εταιριών πωλήσεων και έκρινε ότι οι εξαγωγείς και οι εταιρίες πωλήσεών τους μπορούσαν να θεωρηθούν ως ενιαία οντότητα. Όμως, η έννοια της ενιαίας οικονομικής οντότητας δεν έχει εφαρμογή στην περίπτωσή της διότι η οργάνωσή της στον τομέα των πωλήσεων διαφέρει σε πολλά σημεία από την οργάνωση των προσφευγουσών στις υποθέσεις ΗΓ και από την οργάνωση των άλλων προσφευγουσών στις υποθέσεις των φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων.

Συναφώς, η Matsushita παρατηρεί ότι τα καθήκοντα πωλήσεως ασκήθηκαν στην προκειμένη περίπτωση από τον ίδιο τον παραγωγό, ενώ το Συμβούλιο δεν έλαβε υπόψη τον σημαντικό ρόλο του OED, του Industrial Service Division και των Industrial Sales Offices της MEI στον τομέα των πωλήσεων. Οι μεταβιβάσεις μεταξύ MEI και των συνδεομένων εταιριών πωλήσεων είναι πραγματικές πωλήσεις, έστω αν πραγματοποιούνται μεταξύ συνδεομένων μερών (τα οποία όμως δεν ελέγχονται από την MEI), όπως αποδεικνύουν ο ρόλος των περιφερειακών υπηρεσιών πωλήσεων του Industrial Service Division στην πλαισίωση των πραγματοποιούμενων από τις συνδεδεμένες εταιρίες πωλήσεων πληρωμών και, γενικά, τα έξοδα που συνεπάγονται οι προς τις εν λόγω εταιρίες πωλήσεις. Η γεωγραφική διασπορά των συνδεομένων 59 εταιριών πωλήσεων εξηγείται από τα διάφορα καθήκοντα που εκτελούν σε σχέση με τα καθήκοντα των ενταγμένων στην εσωτερική οργάνωση τμημάτων. Δεδομένου ότι τα εν λόγω καθήκοντα είναι καθήκοντα περιφερειακού διανομέα, τα έξοδά τους κατά τις πωλήσεις δεν μπορούν να συγχέονται με τα έξοδα των πραγματοποιουμένων από τον παραγωγό πωλήσεων και βαρύνουν τις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων επί πλέον των εξόδων που ήδη φέρει η ίδια η MEI.

Δεδομένης της εμπορικής οργανώσεως της Matsushita και της οργανώσεως των συνδεομένων εταιριών πωλήσεων, των καθηκόντων των τελευταίων καθώς και της διαφοράς των εξόδων που φέρουν οι εν λόγω εταιρίες και η ίδια η MEI, η εκτίμηση των θεσμικών οργάνων κατά την οποία οι δύο αποτελούν «ενιαία οικονομική οντότητα» είναι προδήλως πεπλανημένη.

Κατά τη Matsushita, η κανονική αξία έπρεπε να καθοριστεί στο επίπεδο των πραγματοποιουμένων από τον παραγωγό πωλήσεων και όχι στο επίπεδο της μεταπωλήσεως των προϊόντων από τις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων.

Θεωρεί, αφενός, ότι η κατασκευασμένη κανονική αξία καθορίζεται κατά το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο β, σημείο ii «προσθέτοντας το κόστος παραγωγής και ένα λογικό περιθώριο κέρδους»· κατά την προαναφερθείσα διάταξη, το κόστος παραγωγής πρέπει να περιλαμβάνει εύλογο ποσό για τα έξοδα πωλήσεως, τα διοικητικά και γενικά έξοδα. Είναι σαφές ότι μόνο τα έξοδα που φέρει ο παραγωγός μπορούν να θεωρούνται ως τμήμα του κόστους παραγωγής. Κατά συνέπεια, τα έξοδα και οι δαπάνες που πρέπει να περιληφθούν στην κατασκευασμένη κανονική αξία μπορούν να είναι μόνο τα έξοδα που φέρει κανονικά ο παραγωγός, ο οποίος πωλεί το ομοειδές προϊόν εντός της εσωτερικής αγοράς του. Οι μέθοδοι, όμως, καθορισμού της κανονικής αξίας που

προβλέπει το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχεία α και β, σημείο ii, είναι εναλλακτικές μέθοδοι, και ως εκ τούτου το γεγονός ότι μόνο τα έξοδα που φέρει ο παραγωγός μπορούν να περιληφθούν στην κατασκευασμένη κανονική αξία συνεπάγεται ότι, όταν πληρούνται οι προβλεπόμενες στο άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο α, προϋποθέσεις, η κανονική αξία πρέπει να καθορίζεται βάσει της τιμής πωλήσεως που καταβάλλεται στον παραγωγό.

Εξάλλου, παρόλον ότι οι διατάξεις του κανονισμού 2176/84 που αφορούν τον καθορισμό της κανονικής αξίας και της τιμής εξαγωγής αντιμετωπίζουν την περίπτωση κατά την οποία συναλλαγές πραγματοποιούνται μεταξύ μερών που φαίνεται να έχουν μεταξύ τους σύνδεσμο ή συμψηφιστικό διακανονισμό, μόνον οι κανόνες που διέπουν τον καθορισμό της τιμής εξαγωγής ορίζουν ότι, σ' αυτήν την περίπτωση, η εφαρμοζόμενη στο επίπεδο της μεταπωλήσεως τιμή μπορεί να χρησιμοποιείται για τον καθορισμό της τιμής εξαγωγής. Η Matsushita θεωρεί ότι στην περίπτωση που το Συμβούλιο θέλησε να χρησιμοποιήσει για τον καθορισμό της κανονικής αξίας την εφαρμοζόμενη στο επίπεδο της μεταπωλήσεως τιμή, θα έπρεπε να χρησιμοποιήσει όμοια μέθοδο. Όμως, το Συμβούλιο δεν το έπραξε.

Το Συμβούλιο δεν έκρινε σκόπιμο να λάβει υπόψη τις τιμές εσωτερικών μεταβιβάσεων που εφήρμοσαν τα διάφορα μέρη του ιδίου ομίλου εταιριών, διότι θεωρεί ότι οι μεταβιβάσεις εμπορευμάτων στο εσωτερικό ομίλου εταιριών που αποτελείται από διακεκριμένα, υπαγόμενα όμως σε ενιαίο έλεγχο, νομικά πρόσωπα που αποτελούν ενιαία οικονομική οντότητα δεν αποτελούν πωλήσεις πραγματοποιούμενες κατά τις συνήθεις εμπορικές πράξεις κατά την έννοια του άρθρου 2, παράγραφος 3. Προκειμένου περί ομίλου εταιριών που αποτελεί ενιαία οικονομική οντότητα, όπως συμβαίνει στην προκειμένη περίπτωση, η πρώτη πώληση που πραγματοποιείται κατά τη διάρκεια συνήθων εμπορικών πράξεων είναι μόνο αυτή που πραγματοποιείται όταν το προϊόν πωλείται, για πρώτη φορά, σε μη συνδεόμενο προς την ενιαία οικονομική οντότητα ανεξάρτητο αγοραστή. Πράγματι, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι ορισμένα καθήκοντα του εξαγωγέα, ιδίως το εκτελούμενο από το τμήμα πωλήσεων που είναι απαραίτητο για την πραγματοποίηση των πωλήσεων εντός της εσωτερικής αγοράς, εξασφαλίζονταν όχι μόνο από τον ίδιο τον εξαγωγέα, αλλά και σε μεγάλο βαθμό από τις συνδεόμενες εταιρίες του πωλήσεων. Το εν λόγω καθήκον, καθώς και τα σχετικά έξοδα, μεταφέρονται, επομένως, από τον εξαγωγέα προς τις θυγατρικές εταιρίες, που αποτελούν διαφορετικά μέλη της ιδίας οικονομικής οντότητας.

Το *Συμβούλιο* αναφέρει ότι, για τον καθορισμό της κανονικής αξίας, έλαβε υπόψη την πράγματι πληρωθείσα ή πληρωτέα κατά τις συνήθεις εμπορικές πράξεις τιμή για το ομοειδές προϊόν που προορίζεται για κατανάλωση στη χώρα εξαγωγής ή καταγωγής, όπως προβλέπει το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο α, του κανονισμού 2176/84 (αιτιολογικές σκέψεις 5 επ. του προσβαλλομένου κανονισμού και 6 επ. του κανονισμού 2640/86).

Τα επιχειρήματα που προβάλλει η Matsushita ότι η οργάνωσή της παραγωγής και πωλήσεως είναι διαφορετική ιδίως από την οργάνωση των προσφευγουσών στις υποθέσεις ΗΓ, δεν μπορούν να γίνουν δεκτά. Πράγματι, όπως σαφώς προκύπτει και από την προσφυγή και το υπόμνημα απαντήσεως, αφενός η ΜΕΙ δεν επώλησε η ίδια σε ανεξάρτητους αγοραστές, αλλά όλες οι πωλήσεις πραγματοποιήθηκαν μέσω συνδεομένων εταιριών πωλήσεων και, αφετέρου, τα προκληθέντα από τις εν λόγω πωλήσεις έξοδα έφεραν οι εν λόγω εταιρίες. Το Συμβούλιο παρατηρεί ότι το γεγονός ότι το

Industrial Sales Division της MEI απασχολεί 150 άτομα δεν επιτρέπει να υποστηριχθεί ο ισχυρισμός της Matsushita ότι οι δραστηριότητες πωλήσεως επραγματοποιούντο από τη MEI. Πράγματι, το ουσιώδες μέρος των δραστηριοτήτων του προαναφερθέντος τμήματος αφορούσε προϊόντα άλλα εκτός των PPC. Το Συμβούλιο παρατηρεί, επίσης, ότι είναι δυνατό λογικά να θεωρηθεί ότι οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων ελέγχονταν από τη Matsushita, δεδομένου του ποσοστού των μετοχών που η τελευταία κατέχει στις εν λόγω εταιρίες.

Το Συμβούλιο υπενθυμίζει ότι το Δικαστήριο, με την προαναφερθείσα απόφαση της 5ης Οκτωβρίου 1988 (260/85 και 106/86), έκρινε ότι η ενιαία οικονομική οντότητα περιλαμβάνει τόσο τις δραστηριότητες παραγωγής όσο και τις κανονικές δραστηριότητες πωλήσεων.

Το Συμβούλιο υποστηρίζει ότι, ακόμα και αν το άρθρο 2, παράγραφος 7, του κανονισμού 2176/84 είχε εφαρμοστεί στις εγχώριες μεταβιβάσεις στην προκειμένη περίπτωση, αυτό δεν θα είχε εμποδίσει τα θεσμικά όργανα να καθορίσουν την κανονική αξία βάσει του άρθρου 2, παράγραφος 3, στοιχείο α, δεδομένου ότι η πράγματι καταβληθείσα ή καταβλητέα τιμή κατά τη διάρκεια συνήθων εμπορικών πράξεων στην εγχώρια αγορά ήταν η καταβληθείσα από τον πρώτο αγοραστή στις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων.

Κατά το Συμβούλιο, το άρθρο 2, παράγραφος 7, αρκείται στο να προβλέπει ότι ορισμένες συναλλαγές «δύνανται να θεωρηθούν ότι δεν αποτελούν συνήθεις εμπορικές πράξεις», δεν προβλέπει όμως ότι, σε τέτοιες περιπτώσεις, η κανονική αξία μπορεί να καθοριστεί μόνο βάσει του άρθρου 2, παράγραφος 3, στοιχείο β. Εξάλλου, το άρθρο 2, παράγραφος 3, δεν περιλαμβάνει καμία διάταξη που θα υποχρέωνε τα θεσμικά όργανα να εφαρμόζουν το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο β, κάθε φορά που έχει εφαρμογή το άρθρο 2, παράγραφος 7. Κατά συνέπεια, η κανονική αξία μπορεί να καθοριστεί σύμφωνα με τους κανόνες του άρθρου 2, παράγραφος 3, στοιχείο α ή στοιχείο β, ανάλογα με το τι είναι προσφορότερο. Επομένως, όταν ορισμένες πωλήσεις πραγματοποιούνται κατά τη διάρκεια συνήθων εμπορικών πράξεων στην εγχώρια αγορά και οι εν λόγω πωλήσεις (λαμβανομένων υπόψη, σε ενδεχόμενη περίπτωση, καταλλήλων προσαρμογών) επιτρέπουν πρόσφορη σύγκριση, μπορεί να εφαρμοστεί το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο α.

Το Συμβούλιο μπορούσε, επομένως, να καθορίσει την κανονική αξία βάσει των τιμών που εφήρμοζαν οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων στους εξαγωγείς έναντι των ανεξαρτήτων αγοραστών. Αυτό επιβεβαιώθηκε με τις αποφάσεις που το Δικαστήριο εξέδωσε στις υποθέσεις «ένσφαιροι τριβείς ρουλεμάν».

Η *CECOM* υποστηρίζει ότι η MEI και οι 59 συνδεόμενες εταιρίες της πωλήσεων πρέπει, σύμφωνα με τον κανονισμό αντιντάμπινγκ να θεωρούνται ως ενιαία οικονομική οντότητα, καθόσον τα απαραίτητα καθήκοντα πωλήσεως στον τομέα των φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων εκτελούνται από τις εταιρίες πωλήσεων. Στην περίπτωση που τα δεδομένα αυτά ερμηνεύοντο διαφορετικά, οι Ιάπωνες εξαγωγείς θα είχαν τη δυνατότητα να μειώσουν την κανονική αξία της παραγωγικής εταιρίας σε σημείο που να τη διατηρούν στο επίπεδο και μάλιστα κάτω των τιμών εξαγωγής και, επομένως, να συγκαλύπτουν το ντάμπινγκ. Με την ίδρυση εταιριών διανομής, υποτιθεμένων ανεξαρτήτων, στις εσωτερικές τους αγορές, οι ιαπωνικές εταιρίες ήλπιζαν ότι τα γενικά και διοικητικά έξοδα και οι δαπάνες πωλήσεως που φέρουν οι εταιρίες διανομής θα αποκλείονταν από τον καθορισμό της κανονικής αξίας στην Ιαπωνία.

Η CECOM είναι της γνώμης ότι δεν υφίσταται κανένας σοβαρός λόγος για να καταλήξει κανείς σε συμπέρασμα διαφορετικό ως προς τη σχέση μεταξύ της MEI και των συνδεομένων με αυτή εταιριών πωλήσεων από το συμπέρασμα στο οποίο κατέληξε ο γενικός εισαγγελέας Sir Gordon Slynn στην υπόθεση 56/85, Brother κατά Επιτροπής (προτάσεις της 8ης Μαρτίου 1988, Συλλογή 1988, σ. 5671), ως προς τη σχέση μεταξύ Brother Industries Limited και Brother Sales Limited.

2. Ενσωμάτωση στην κανονική αξία της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος

Η *Matsushita* εκθέτει, καταρχάς, την πολιτική της περί τιμών στον τομέα πωλήσεως PPC εντός της Ιαπωνίας. Συναφώς, αναφέρει ότι το OED προτείνει τις τιμές στις οποίες θα έπρεπε να πωληθούν τα PPC από τις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων προς τους ανεξαρτήτους μεταπωλητές και από τους τελευταίους στους τελικούς καταναλωτές. Οι εν λόγω τιμές είναι ενδεικτικές, ενώ οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων και οι μεταπωλητές μπορούν να χορηγούν εκπτώσεις στους αντίστοιχους πελάτες τους, στη δε πράξη, την έκπτωση για το κύριο μηχάνημα, την έκπτωση για την ανάληψη του κυρίου μηχανήματος, την έκπτωση λόγω πληρωμής σε μετρητά και την έκπτωση προς αντιμετώπιση του ανταγωνισμού.

Οι δύο πρώτες εκπτώσεις χορηγούνται στους ανεξάρτητους μεταπωλητές κατά την έκδοση του τιμολογίου, ενώ οι όροι χορηγήσεώς τους αποτελούν το αντικείμενο διαπραγματεύσεων, οι δε άλλες εκπτώσεις χορηγούνται στο τέλος εκάστου μηνός, όταν εισπράττεται το τίμημα όλων των πωλήσεων, οι δε προϋποθέσεις χορηγήσεώς τους περιλαμβάνονται στις γραπτές οδηγίες του OED.

Επί της υφισταμένης σχέσεως μεταξύ της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος και της πωλήσεως των αναλαμβανομένων μηχανημάτων, η Matsushita επεξηγεί ότι, εν αντιθέσει προς την πρακτική των άλλων Ιαπώνων κατασκευαστών, η χορήγηση της αναφερθείσας εκπτώσεως στους μεταπωλητές δεν έχει σχέση με την ανάληψη παλαιού PPC ή την απόσυρση από την αγορά του αναλαμβανομένου PPC.

Τα προσκομισθέντα συναφώς αποδεικτικά στοιχεία στο πλαίσιο της διοικητικής διαδικασίας αποδεικνύουν επίσης, αφενός, ότι η ανάληψη λαμβάνει χώρα αποκλειστικά μεταξύ μεταπωλητών και τελικών καταναλωτών και ότι οι πρώτοι κρατούν για τον εαυτό τους τις εισπράξεις από την καταστροφή ή τη μεταπώληση των παλαιών PPC. Αφετέρου, αναφέρει ότι οι μεταπωλητές δεν είναι υποχρεωμένοι να αποδείξουν ότι πραγματοποιήθηκε ανάληψη με τον τελικό καταναλωτή για να επωφεληθούν της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος.

Επομένως, η εν λόγω έκπτωση εξομοιούται με συνήθη έκπτωση,

Η Matsushita ισχυρίζεται ότι το Συμβούλιο, και αν ακόμα υποτεθεί ότι η χρησιμοποιηθείσα από αυτό μέθοδος για τον καθορισμό της κανονικής αξίας ήταν σύμφωνη με το άρθρο 2, παράγραφοι 3 και 7, του κανονισμού 2176/84, παρέβη το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο α, του εν λόγω κανονισμού αυξάνοντας την τιμή που χρέωσαν οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων στους ανεξάρτητους μεταπωλητές με το ποσό της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος που οι εν λόγω εταιρίες χορηγούν στους ανεξάρτητους μεταπωλητές, προς καθορισμό της κανονικής αξίας, ενώ η εν λόγω έκπτωση είναι, στην πραγματικότητα συνήθης έκπτωση.

Η Matsushita αμφισβητεί την άποψη του Συμβουλίου κατά την οποία η εν λόγω έκπτωση αποτελεί στοιχείο της πράγματι πληρωθείσας από τους ανεξαρτήτους μεταπωλητές τιμής.

Θεωρεί, αφενός, ότι η τιμή που οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων χρέωσαν στους μεταπωλητές έπρεπε να θεωρηθεί ως η «πράγματι πληρωθείσα τιμή», κατά την έννοια του άρθρου 2, παράγραφος 3, στοιχείο α, δεδομένου ότι η εν λόγω τιμή είναι καθαρή, μεταξύ άλλων, χωρίς την έκπτωση λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος, όπως αναγνώρισε το Συμβούλιο στη δέκατη τρίτη αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού. Αφετέρου, το Συμβούλιο δεν απέδειξε ότι η έκπτωση λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος αντιστοιχεί σε αξία καταβαλλόμενη από τους μεταπωλητές στη Matsushitaή στις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεως. Ισχυρίζεται ότι το αντάλλαγμα της εκπτώσεως έγκειται στο όφελος που αντλείται από την απόσυρση των μεταχειρισμένων μηχανημάτων από την αγορά (και επομένως, από την αυξημένη αίτηση καινούργιων μηχανημάτων), το εν λόγω, όμως, όφελος, από το οποίο δεν επωφελείται ειδικώς ο πωλητής, ασφαλώς δεν είναι άμεσο ούτε ποσοτικώς αποτιμητό.

Η Matsushita υποστηρίζει ότι η εν λόγω έκπτωση είναι στην πραγματικότητα συνήθης έκπτωση. Συναφώς, ισχυρίζεται ότι αυτή η έκπτωση χορηγείται στους μεταπωλητές, ασχέτως εάν λαμβάνουν χώρα αναλήψεις ή όχι μεταχειρισμένων μηχανημάτων στην αγορά. Ισχυρίζεται, εξάλλου, ότι και αν ακόμα υποτεθεί ότι η εν λόγω έκπτωση παραχωρείται στους μεταπωλητές μόνο όταν οι τελευταίοι αγοράζουν παλαιό μηχάνημα, δεν μπορεί αυτή να θεωρηθεί ως στοιχείο της πληρωθείσας από τους μεταπωλητές τιμής, παρά μόνο αν θα μπορούσε να εξομοιωθεί με αξία που μεταβιβάζεται από τους μεταπωλητές στις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων. Αυτή η υπόθεση δεν έχει επαληθευθεί στην προκειμένη περίπτωση, εφόσον η εν λόγω αξία δεν μπορούσε να είναι άλλη από το αναλαμβανόμενο μηχάνημα, ή από τις προκύπτουσες από την καταστροφή του αναλαμβανομένου μηχανήματος εισπράξεις ή από τη μεταπώλησή του ως μεταχειρισμένου μηχανήματος, ή από την απόσυρση από την αγορά των αναλαμβανομένων μηχανημάτων, πραγματοποιούμενη από τους μεταπωλητές κατόπιν αιτήσεως της Matsushita. Όμως, οι ανεξάρτητοι μεταπωλητές δεν απέστειλαν στις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων τα μεταχειρισμένα PPC που απετέλεσαν το αντικείμενο αναλήψεως, τα προερχόμενα από την πώληση αναλαμβανομένων PPC ποσά δεν εισπράχθηκαν ούτε από τη MEI ούτε από τις συνδεόμενες εταιρίες μεταπωλήσεων και η χορήγηση εκπτώσεως λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου μηχανήματος δεν εξαρτάται από την απόσυρση από την αγορά παλαιού PPC, το δε Συμβούλιο δέχθηκε ότι δεν υπάρχει τέτοια εξάρτηση όταν αναφέρει, στη δέκατη τρίτη αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού, ότι «οι πωλητές σχεδόν ανεξαιρέτως αποσύρουν τα μηχανήματα από την αγορά» και ότι η MEI («ο εν λόγω εξαγωγέας») επωφελήθηκε «εκ προθέσεως ή όχι» από το ίδιο πλεονέκτημα όπως και όλοι οι άλλοι παραγωγοί PPC στην Ιαπωνία λόγω του ότι δεν υπάρχει πράγματι στην Ιαπωνία καμία αγορά μεταχειρισμένων PPC.

Η έκπτωση λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος χορηγείται στους μεταπωλητές για να τους επιτρέψει να μειώσουν την τιμή πωλήσεως προς τους τελικούς καταναλωτές. Η Matsushita επωφελείται μόνο ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος και της δυνατότητας που απορρέει από αυτό να πωλεί καινούργια PPC επί των οποίων χορηγείται η εν λόγω έκπτωση.

Κατά τη Matsushita, το Συμβούλιο, καθορίζοντας την αξία της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος, προέβη σε προδήλως πεπλανημένη εκτίμηση.

Πράγματι, το Συμβούλιο χρησιμοποίησε σταθμισμένη μέση τιμή της αξίας της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος, της χορηγούμενης από την Osaka NOA και της αξίας τόσο της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος όσο και της εκπτώσεως για το κύριο μηχάνημα που χορηγούνται στους ανεξάρτητους μεταπωλητές από άλλες συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων. Περιέλαβε, επομένως, στον υπολογισμό της αξίας της εκπτώσεως για το κύριο μηχάνημα, τις χορηγούμενες από συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων εκτός της Osaka NOA, ενώ κατά την ίδια τη γνώμη του Συμβουλίου μόνο η έκπτωση λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος αντιπρο-

σωπεύει για τη Matsushita την αξία που αντιστοιχεί στην απόσυρση των αναλαμβανομένων μηχανημάτων από την αγορά.

Η Matsushita ισχυρίζεται ότι η αξία της εν λόγω εκπτώσεως υπολογίστηκε από τη MEI βάσει των πραγματοποιηθεισών από την Osaka NOA πωλήσεων (μόνη συνδεόμενη εταιρία πωλήσεων που αναφέρει την έκπτωση λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος και την έκπτωση για το κύριο μηχάνημα στα τιμολόγια) προς τους ανεξάρτητους μεταπωλητές κατά την περίοδο της έρευνας και που ανήλθαν σε 22,5 % των πωλήσεων που πραγματοποίησαν οι 59 συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων.

Το *Συμβούλιο* εκφράζει τις αντιρρήσεις του επί ορισμένων δηλώσεων της Matsushita που αφορούν τα πραγματικά περιστατικά και τα συμπεράσματά τους ως προς την πληρωμή λόγω αναλήψεων και αναφέρει ορισμένα πραγματικά στοιχεία που είναι σημαντικά σ' αυτό το πλαίσιο.

Αναφέρει ότι κατά τη διάρκεια της διαδικασίας η Matsushita

— δήλωσε, καταρχάς, ότι η έκπτωση λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου χορηγείται από τις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων όταν αυτές πωλούν καινούργια μοντέλα PPC προς μη συνδεόμενους αποκλειστικούς αντιπροσώπους σε αντάλλαγμα μεταχειρισμένων PPC, ότι οι εν λόγω πωλήσεις αντιπροσωπεύουν πλέον του 90 % του συνολικού αριθμού των πωλήσεων PPC εντός της ιαπωνικής αγοράς και ότι είναι δύσκολο, στην πράξη, να γίνει διάκριση μεταξύ της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως και της εκπτώσεως για κύριο μηχάνημα που χορηγείται προς αντιμετώπιση του ανταγωνισμού εκ μέρους άλλων κατασκευαστών PPC (παρατηρήσεις της 20ής Μαρτίου 1986, έγγραφο προσαρτημένο στην προσφυγή υπό τον αριθμό 55),

— υποστήριξε, περαιτέρω, ότι επρόκειτο μάλλον περί εκπτώσεως προς αντιμετώπιση του ανταγωνισμού,

— σε προχωρημένο στάδιο της διαδικασίας επανήλθε επί των προηγουμένων παρατηρήσεών της για να ισχυριστεί ότι η έκπτωση λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου μηχανήματος και η έκπτωση για κύριο μηχάνημα ήταν, στην πραγματικότητα, δύο διαφορετικά πράγματα και ότι η έκπτωση για κύριο μηχάνημα έπρεπε να θεωρείται ως έκπτωση,

— περιέγραψε, στην ασκηθείσα ενώπιον του Δικαστηρίου προσφυγή, κατά τρόπο ακόμα πιο διαφορετικό την έκπτωση λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου μηχανήματος, αποσκοπούσα στο να επιτρέψει στους αποκλειστικούς αντιπροσώπους να μειώσουν την τιμή πωλήσεως προς τον τελικό καταναλωτή.

Κατά το Συμβούλιο, ο διαφορετικός χαρακτηρισμός των πληρωμών λόγω αναλήψεως — ως εκπτώσεως αποσκοπούσας στην αντιμετώπιση του ανταγωνισμού — ουδόλως μεταβάλλει τον επιδιωκόμενο στόχο που συνίσταται στο να επιτρέπεται στους αποκλειστικούς αντιπροσώπους να προβαίνουν σε αναλήψεις και να αποσύρουν από την αγορά τα αναλαμβανόμενα μηχανήματα ούτε το γεγονός ότι τα μηχανήματα αναλαμβάνονται πράγματι (στο 90 % των περιπτώσεων, κατά τις ενδείξεις της Matsushita). Εξάλλου, είναι αντιφατικό να εμφανίζεται η έκπτωση λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου ως έκπτωση χορηγούμενη κατά την πώληση καινούργιων PPC σε αντάλλαγμα μεταχειρισμένων PPC και να υποστηρίζεται ότι τα αναλαμβανόμενα PPC παρέμεναν πάντοτε εις χείρας των μη συνδεομένων αποκλειστικών αντιπροσώπων, όπως ισχυρίζεται η Matsushita.

Επί του οφέλους που η Matsushita εμφανίζει ως αυτό που θα μπορούσε να επιτύχει σε αντάλλαγμα της πληρωμής λόγω αναλήψεως, αλλά που βεβαιώνει ότι δεν είχε, το Συμβούλιο αναφέρει ότι ακόμα και αν η Matsushita αποφάσισε να μην ελέγχει σε κάθε περίπτωση αν η πληρωμή λόγω αναλήψεως χρησιμοποιείται

για τους ειδικά προβλεπόμενους σκοπούς, δεν είναι λιγότερο σαφές ότι προεξοφλεί ότι θα χρησιμοποιηθεί για ειδικούς σκοπούς, δηλαδή την αγορά των μεταχειρισμένων PPC και την απόσυρσή τους από την αγορά.

Το Συμβούλιο παρατηρεί ότι η «πράγματι πληρωθείσα ή πληρωτέα τιμή», σύμφωνα με το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο α, δεν μεταβάλλεται λόγω του ότι η πληρωμή λόγω αναλήψεως αναφέρεται στο τιμολόγιο ή λόγω του ότι αφαιρέθηκε μετά την τιμολόγηση ή λόγω του ότι εμφανίζεται στο τέλος της λογιστικής χρήσεως. Κατά συνέπεια, ορθώς ελήφθησαν υπόψη στο πλαίσιο της συγκρίσεως εκπτώσεις λόγω αναλήψεως ως στοιχείο για το οποίο είχε ζητηθεί προσαρμογή, μάλλον παρά να θεωρηθεί ως κανονική αξία η τιμή μειωμένη κατά την πληρωμή λόγω αναλήψεως. Τέλος, το Συμβούλιο παρατηρεί ότι η Matsushita, στις παρατηρήσεις της τής 20ής Μαρτίου 1986 αναγνώρισε ότι η πληρωμή λόγω αναλήψεως μπορούσε επίσης να θεωρηθεί ως προσαρμογή παραχωρούμενη βάσει του άρθρου 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ.

Τέλος, όσον αφορά την αξία των εκπτώσεων λόγω αναλήψεως και των εκπτώσεων για κύριο μηχάνημα, το Συμβούλιο αναφέρει ότι η ίδια η Matsushita είναι εκείνη που υπέδειξε μία μόνο αξία για τις δύο εκπτώσεις (παράρτημα Ε των παρατηρήσεων της 20ής Μαρτίου 1986, προσαρτηθέν στην προσφυγή υπό τον αριθ. 55). Σε πολύ μεταγενέστερο στάδιο η Matsushita προσπάθησε να προβεί σε διάκριση μεταξύ των δύο εκπτώσεων βάσει στοιχείων που αφορούσαν τη συνδεόμενη εταιρία πωλήσεων Osaka NOA, τα προσκομισθέντα όμως αποδεικτικά στοιχεία ήταν εντελώς ανεπαρκή για να επιτρέψουν να θεωρηθεί ότι οι αριθμοί ήταν αντιπροσωπευτικοί των άλλων 58 εταιριών πωλήσεων που αντιπροσώπευαν περίπου το 77 % του συνόλου των πωλήσεων.

Η *CECOM* υποστηρίζει ότι οι εκπτώσεις λόγω αναλήψεως κυρίου μηχανήματος αντιστοιχούν σε αναλήψεις και ότι, ακόμα και αν οι μεταπωλητές δεν είναι υποχρεωμένοι να αποδείξουν ότι πραγματοποιήθηκαν αυτές οι αναλήψεις, οι εκπτώσεις είχαν ως στόχο την απόσυρση των PPC των ανταγωνιστών από την αγορά υπέρ των κατασκευαζομένων από τη Matsushita PPC. Θεωρεί ότι το ποσό των εν λόγω εκπτώσεων δεν μπορεί να αφαιρεθεί από την κανονική αξία δεδομένου ότι αυτές οι εκπτώσεις δεν τροποποιούν την τιμή πωλήσεως. Πρέπει να λαμβάνονται συστηματικά υπόψη στο πλαίσιο των προσαρμογών λόγω διαφορών ως προς τους όρους πωλήσεως που μπορούν να επηρεάσουν τη δυνατότητα συγκρίσεως των τιμών, όταν γίνεται επίκληση και αποδεικνύεται άμεση σχέση με τις πωλήσεις.

Συναφώς, η CECOM παρατηρεί, αφενός, ότι οι εκπτώσεις λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου μηχανήματος δεν χορηγούνται «κατά τις συνήθεις εμπορικές πράξεις» κατά την έννοια του άρθρου 2, παράγραφος 3, στοιχείο α, του κανονισμού 2176/84 και ζητεί να σημειωθεί ότι η Canon, της οποίας το μερίδιο στην αγορά των ιαπωνικών φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων είναι 30 % ήγειρε το ζήτημα των εκπτώσεων λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου μόνον όσον αφορά τις προσαρμογές βάσει του άρθρου 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ, του κανονισμού 2176/84. Αφετέρου, μπορεί να εξυπηρετεί το συμφέρον της Matsushita η κατάργηση του ορίου μεταξύ του καθορισμού της κανονικής αξίας και των προσαρμογών των οποίων η προσφεύγουσα φέρει το βάρος της αποδείξεως. Το Δικαστήριο, με την απόφαση της 7ης Μαΐου 1987, 240/84, Toyo κατά Συμβουλίου (Συλλογή 1987, σ. 1809, σκέψη 13), έκρινε ότι οι διατάξεις του άρθρου 2, παράγραφοι 3, 7 και 8 του κανονισμού 2176/84 προβλέπουν με ανεξάρτητο τρόπο πολλές μεθόδους υπολογισμού που δεν είναι όμοιες για τον καθέναν από τους όρους συγκρίσεως (την κανονική αξία και την τιμή εξαγωγής). Η CECOM θεωρεί ότι από την εν λόγω κρίση του Δικαστηρίου προκύπτει ότι οι εκπτώσεις που μπορούν να αποτελέσουν το αντικείμενο προσαρμογής υπό τους οριζόμε-

νους στο άρθρο 2, παράγραφοι 9 και 10, όρους δεν μπορούν να χρησιμοποιούνται για τη μείωση της κανονικής αξίας στο πλαίσιο του άρθρου 2, παράγραφος 3.

Η CECOM τονίζει περαιτέρω ότι οι πληρωμές λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου αποβλέπουν κυρίως στην αχρήστευση μεταχειρισμένων φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων και στη δημιουργία νέων επάλξεων πωλήσεως, πράγμα που αποδεικνύει ότι δεν έχουν άμεση σχέση με το συγκεκριμένο προϊόν που αποτελεί το αντικείμενο της καταγγελίας αντιντάμπινγκ και, κατά συνέπεια, ότι δεν μπορούν να αποτελέσουν το αντικείμενο προσαρμογής βάσει του άρθρου 2, παράγραφοι 9 και 10, του κανονισμού 2176/84, δεδομένου ότι η Matsushita ούτε ισχυρίστηκε ούτε απέδειξε ότι οι εν λόγω πληρωμές είχαν άμεση σχέση με τις πωλήσεις φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων στην ιαπωνική αγορά.

3. Καθορισμός της κανονικής αξίας για τις πωλήσεις προς τις OEM: ενσωμάτωση υπερβολικού ποσού γενικών και διοικητικών εξόδων στην κατασκευασμένη κανονική αξία

Η *Matsushita* υποστηρίζει ότι το Συμβούλιο παρέβη το άρθρο 2, παράγραφος 3, στοιχείο β, σημείο ii, του κανονισμού 2176/84, όταν κατά τον υπολογισμό της κατασκευασμένης κανονικής αξίας σχετικά με τις πωλήσεις προς αγοραστές OEM περιέλαβε έξοδα, όπως τα έξοδα διαφημίσεως, προωθήσεως και άλλα έξοδα πωλήσεως που δεν θα είχαν υπάρξει εάν οι πωλήσεις PPC είχαν πραγματοποιηθεί προς αγοραστές OEM εντός της ιαπωνικής αγοράς, πράγμα που δεν ανταποκρίνεται στην απαίτηση του « ευλόγου » ποσού για τα έξοδα και δαπάνες που πρέπει να περιληφθούν στην κατασκευασμένη κανονική αξία.

Κατά τη Matsushita, το Συμβούλιο δεν έλαβε υπόψη τα αποδεικτικά στοιχεία που προσκόμισε η ίδια ή που προσκόμισαν οι εισαγωγείς OEM που είναι εγκατεστημένοι εντός της Κοινότητας.

Όλα αυτά τα διαθέσιμα αποδεικτικά στοιχεία αποδεικνύουν ότι το Συμβούλιο όφειλε να διαπιστώσει: α) ότι εάν πωλήσεις OEM είχαν γίνει εντός της ιαπωνικής αγοράς, θα είχαν πραγματοποιηθεί απευθείας από τον παραγωγό MEI και όχι μέσω συνδεομένων εταιριών πωλήσεων, β) ότι η Matsushita δεν θα έφερε έξοδα διαφημίσεως, προωθήσεως και άλλα άμεσα έξοδα πωλήσεως σε σχέση με τις εν λόγω πωλήσεις προς OEM, δεδομένου ότι οι OEM διαθέτουν δικά τους δίκτυα διανομής και φέρουν όλα τα έξοδα που έχουν σχέση με την εμπορία των προϊόντων που φέρουν το εμπορικό τους σήμα, γ) ότι στην περίπτωση που η Matsushita θα είχε πραγματοποιήσει πληρωμή προς τους τελικούς χρήστες για τα αναλαμβανόμενα PPC (εκπτώσεις λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος), δεν θα είχε προβεί σε πληρωμές προς OEM για να τους επιτρέπει να πωλούν τα προϊόντα τους σε αντάλλαγμα παλαιών μηχανημάτων των τελικών χρηστών.

Λαμβανομένων υπόψη των διαθεσίμων αποδεικτικών στοιχείων, το Συμβούλιο δεν έπρεπε, επομένως να περιλάβει, στην κατασκευασμένη κανονική αξία για τις πωλήσεις προς τις OEM, έξοδα όπως τα έξοδα πωλήσεως, τα γενικά και διοικητικά έξοδα των συνδεομένων εταιριών πωλήσεων, τα έξοδα διαφημίσεως ή προωθήσεως των πωλήσεων που φέρει η Matsushita για τις πωλήσεις PPC με το δικό της εμπορικό σήμα και την αξία της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος που οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων χορηγούν στους ανεξάρτητους μεταπωλητές.

Η Matsushita ισχυρίζεται, τέλος, ότι η πραγματοποιηθείσα από το Συμβούλιο προσαρμογή κατά την οποία εφαρμόστηκε περιθώριο κέρδους 5% στην κατασκευασμένη κανονική αξία για τις OEM ώστε να ληφθούν υπόψη

διαφορές μεταξύ των πωλήσεων προς τις OEM και των πωλήσεων PPC με το εμπορικό σήμα της Matsushita, είναι εντελώς αλυσιτελής και προφανώς δεν αρκεί για την κάλυψη των εν λόγω διαφορών εξόδων όσον αφορά α) τη διαφήμιση, β) την έκπτωση λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου και γ) τα έξοδα των συνδεομένων εταιριών πωλήσεων.

Το *Συμβούλιο* αναφέρει ότι, κατά την κατασκευή της κανονικής αξίας για τις πωλήσεις προς τις OEM, έλαβε υπόψη επαρκώς τις διαφορές τόσο κόστους όσο και κερδών που υφίστανται μεταξύ των πλασματικών πωλήσεων PPC προς τις OEM και των πραγματικών πωλήσεων της MEI προς άλλους αγοραστές εντός της ιαπωνικής αγοράς. Δεδομένου ότι οι εν λόγω διαφορές δεν μπορούσαν να υπολογιστούν με αρκετή ακρίβεια αποφασίστηκε να ληφθούν υπόψη δύο είδη ενδεχομένων διαφορών που η Επιτροπή αποτίμησε βάσει των διαθεσίμων πληροφοριών υπό τη μορφή ενιαίου στοιχείου, εφαρμόζοντας το περιθώριο του 5 % (ενδέκατη αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού). Τα θεσμικά όργανα μπόρεσαν να συγκρίνουν τις τιμές εξαγωγής που κατασκευάστηκαν σύμφωνα με το άρθρο 2, παράγραφος 8, στοιχείο β, με την κατασκευασμένη κανονική αξία για την Ιαπωνία, η οποία ελάμβανε υπόψη τις αναφερθείσες διαφορές. Κατά συνέπεια καμιά άλλη προσαρμογή δεν απαιτείτο για τα εν λόγω στοιχεία βάσει του άρθρου 2, παράγραφοι 9 και 10, του κανονισμού 2176/84.

Όσον αφορά τη συμπερίληψη ορισμένων εξόδων κατά τον υπολογισμό της κανονικής αξίας για τις OEM και, ειδικότερα, των εξόδων πωλήσεως, των γενικών και διοικητικών εξόδων (στο εξής: ΠΔΓ) των συνδεομένων εταιριών πωλήσεων, το Συμβούλιο υποστηρίζει ότι η Matsushita δεν προσκόμισε επαρκή αποδεικτικά στοιχεία για να επιτρέψει στην Επιτροπή να αποκλείσει ορισμένα στοιχεία των εξόδων που έφερε κατά την παραγωγή και την πώληση PPC εντός της εσωτερικής αγοράς.

Παρόλον ότι ορισμένα στοιχεία που επισήμανε η Matsushita μπορεί να διαφέρουν ανάλογα με το αν πρόκειται για πωλήσεις προς τις OEM ή άλλες πωλήσεις, δεν αποδεικνύεται ότι οι πωλήσεις προς τις OEM δεν προκάλεσαν κανένα από τα έξοδα που αντιστοιχούν στα εν λόγω στοιχεία. Τα προσκομισθέντα αποδεικτικά στοιχεία δεν επέτρεψαν στην Επιτροπή να υπολογίσει με αρκετή ακρίβεια το ποσόν της ενδεχόμενης συμπληρωματικής διαφοράς ως προς τα έξοδα ΠΔΓ μεταξύ των δύο ειδών πωλήσεως.

Δεδομένου ότι οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων εκπλήρωσαν τα καθήκοντα τμήματος πωλήσεων δεν μπορούν να αποκλεισθούν τα έξοδα που έφεραν κατά τις πωλήσεις εντός της εσωτερικής αγοράς. Τα προσκομισθέντα από τη Matsushita αποδεικτικά στοιχεία δεν επιτρέπουν να συναχθεί το συμπέρασμα ότι, αν υπήρχαν πωλήσεις PPC προς τις OEM εντός της Ιαπωνίας, τα έξοδα ΠΔΓ θα αντιπροσώπευαν μέρος μόνο των εξόδων ΠΔΓ που φέρει η MEI κατά τις πωλήσεις με το δικό της εμπορικό σήμα.

Β — *Επί της συγκρίσεως*

Η *Matsushita* ισχυρίζεται, επικουρικώς, σε σχέση με τον λόγο ακυρώσεως που αφορά τον καθορισμό της κανονικής αξίας, ότι το Συμβούλιο παρέβη το άρθρο 2, παράγραφοι 9 και 10, του κανονισμού 2176/84, αρνηθέν να παραχωρήσει συμπληρωματικές προσαρμογές λόγω διαφορών σταδίου εμπορίας.

Η ανάγκη πραγματοποιήσεως προσαρμογών της κανονικής αξίας ώστε να ληφθούν υπόψη οι διαφορές σταδίου εμπορίας απορρέει από το γεγονός ότι το Συμβούλιο, θεωρώντας την MEI και τις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων ως ενιαία οικονομική οντότητα περιέλαβε στην κανονική αξία τα έξοδα ΠΓΔ των εν λόγω εταιριών, πράγμα που είχε ως συνέπεια την εσφαλμένη σύγκριση μεταξύ της τιμής εξα-

γωγής που αντιστοιχεί στην πραγματικότητα στο στάδιο «έξοδος από το εργοστάσιο» και της κανονικής αξίας που αντιστοιχεί στην πράξη στο στάδιο της περιφερειακής διανομής.

Κατά τη Matsushita, όταν συγκρίθηκαν η τιμή εξαγωγής και η κανονική αξία, πραγματοποιήθηκαν ορισμένες προσαρμογές σύμφωνα με το άρθρο 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ, λόγω των διαφορών ως προς τα έξοδα τα έχοντα άμεση σχέση με τις πωλήσεις προς εξαγωγή ή εντός της εσωτερικής αγοράς. Εξακολουθούσε, ωστόσο, μετά την πραγματοποίηση των εν λόγω προσαρμογών, να υπάρχει διαφορά σταδίου εμπορίας λόγω του ότι η τιμή εξαγωγής περιελάμβανε τα έξοδα που φέρει η Matsushita για να θέτει τα PPC στη διάθεση των εισαγωγέων εντός των εγκαταστάσεών της, πλησίον του Τόκυο, ενώ η κανονική αξία περιελάμβανε όχι μόνο τα έξοδα της Matsushita για τις πωλήσεις προς τις συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων, αλλά και τα έξοδα που έφεραν οι τελευταίες για να θέτουν τα PPC στη διάθεση των μεταπωλητών εντός των εγκαταστάσεών τους.

Κατά τη γνώμη της, η έννοια «στάδιο του εμπορίου» συνεπάγεται ότι πωλήσεις πραγματοποιούνται από ένα πρόσωπο σε ορισμένη κατηγορία πελατών και ότι το εν λόγω στάδιο πρέπει να καθορίζεται σε συνάρτηση με τα έξοδα που φέρει ο πωλητής κατά την άσκηση ορισμένων καθηκόντων που καθορίζουν τη θέση του στη διαδικασία παραγωγής και διανομής.

Το Συμβούλιο όφειλε, για να ικανοποιήσει την απαίτηση δικαίας συγκρίσεως που προβλέπει το άρθρο 2, παράγραφος 9, να προβεί σε συμπληρωματικές προσαρμογές εκτός αυτών που έγιναν για να ληφθούν υπόψη οι αναφερόμενοι στο άρθρο 2, παράγραφος 10, παράγοντες, ώστε να ληφθούν υπόψη άλλες διαφορές σταδίου εμπορίας, ακόμα και αν οι εν λόγω διαφορές δεν συγκεντρώνουν τις προϋποθέσεις που προβλέπει το άρθρο 2, παράγραφος 10. Αυτό απορρέει από το γεγονός ότι το άρθρο 2, παράγραφος 9, αποτελεί σε σχέση με το άρθρο 2, παράγραφος 10, διακεκριμένο και συμπληρωματικό λόγο χορηγήσεως προσαρμογών που απαιτούν οι διαφορές σταδίου εμπορίας.

Το Συμβούλιο, μη ενεργώντας κατ' αυτόν τον τρόπο, όφειλε να χορηγήσει τις αιτούμενες δυνάμει του άρθρου 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ, προσαρμογές. Αφενός, εξακολουθούσε πάντοτε να υπάρχει διαφορά σταδίου εμπορίας. Αφετέρου, η απαίτηση υπάρξεως αμέσου σχέσεως μεταξύ εξόδων και πωλήσεων δεν μπορούσε να παρεμβάλει εμπόδια στη χορήγηση των εν λόγω προσαρμογών και αυτό για τρεις λόγους: α) αν καμία προσαρμογή δεν μπορούσε να γίνει ώστε να ληφθούν υπόψη τα μόνα έξοδα (που είναι γενικά έξοδα) που παραμένουν στην κανονική αξία και στην τιμή εξαγωγής και είναι ικανά να προκαλέσουν την πραγματοποίηση συγκρίσεως σε διαφορετικά στάδια εμπορίας, δεν θα ήταν αναγκαία η ειδική πρόβλεψη προσαρμογών ώστε να λαμβάνονται υπόψη οι εν λόγω διαφορές, β) προσαρμογές μπορούν να πραγματοποιηθούν για τα εν λόγω έξοδα σε ειδικές περιστάσεις δεδομένου ότι το άρθρο 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ ορίζει ότι «κατά γενικό κανόνα, καμία προσαρμογή δεν γίνεται για διαφορές σε διοικητικά και γενικά έξοδα», και γ) η εφαρμογή των προβλεπόμενων στο άρθρο 2, παράγραφος 10, προσανατολισμών για την εφαρμογή της αναφερόμενης στο άρθρο 2, παράγραφος 9, αρχής, δεν μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα να στερεί την εν λόγω αρχή από την αποτελεσματικότητά της.

Τέλος, η Matsushita ισχυρίζεται ότι το άρθρο 2, παράγραφοι 9 και 10, στοιχείο γ, πρέπει να ερμηνεύεται σύμφωνα με τον κώδικα αντιντάμπινγκ του 1979, ο οποίος αποτελεί αναπόσπαστο τμήμα του κοινοτικού δικαίου και απαιτεί όπως η κανονική αξία και η τιμή εξαγωγής συγκρίνονται στο ίδιο στάδιο εμπορίας.

Το *Συμβούλιο* υποστηρίζει ότι δεν υφίσταται διαφορά σταδίου εμπορίας. Παρατηρεί, καταρχάς, ότι οι συνδεόμενες εταιρίες πωλήσεων που ασκούσαν καθήκοντα τμήματος πωλήσεων, πραγματοποιούσαν, πράγματι, πωλήσεις στο ίδιο στάδιο εμπορίας στο οποίο και η ίδια η Matsushita θα πραγματοποιούσε ενδεχόμενες πωλήσεις απευθείας προς ανεξάρτητους αγοραστές. Έτσι, το στάδιο εμπορίας που ελήφθη υπόψη τόσο για την κανονική αξία όσο και για την τιμή εξαγωγής ήταν το πρώτο « στάδιο » εμπορίας στην αλυσίδα διανομής. Σε περίπτωση εξετάσεως των πωλήσεων βάσει των οποίων καθορίστηκαν η κανονική αξία και η τιμή εξαγωγής, η Επιτροπή είχε καταλήξει στο συμπέρασμα ότι οι εν λόγω πωλήσεις αφορούσαν, κατά γενικό κανόνα, την ίδια κατηγορία αγοραστών και ότι είχαν, επομένως, πραγματοποιηθεί στο ίδιο στάδιο εμπορίας.

Εξάλλου, το Συμβούλιο ισχυρίζεται ότι, ακόμα και αν υφίστατο διαφορά σταδίου εμπορίας, δεν αποδείχθηκε ότι οι επικαλούμενες διαφορές επηρέαζαν τη δυνατότητα συγκρίσεως των τιμών μετά την πραγματοποίηση των άλλων προσαρμογών που προβλέπει το άρθρο 2, παράγραφος 10. Επίσης, η Matsushita δεν απέδειξε σε ποιο βαθμό οι τιμές θα ήταν διαφορετικές από αυτές που έχουν καθοριστεί εντός της ιαπωνικής αγοράς εάν η κατηγορία αγοραστών στην Ιαπωνία ήταν ακριβώς η ίδια με αυτήν εντός της κοινοτικής αγοράς.

Όσον αφορά τις διαφορές γενικών και διοικητικών εξόδων, το άρθρο 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ, διευκρινίζει ότι, κατά γενικό κανόνα, καμία προσαρμογή δεν γίνεται για έξοδα αυτού του είδους.

Τέλος, το Συμβούλιο δεν συμμερίζεται την αντίληψη της Matsushita ως προς τον τρόπο με τον οποίο έπρεπε να καθοριστεί το στάδιο εμπορίας. Ο κώδικας αντιντάμπινγκ δεν προϋποθέτει ότι γίνεται σύγκριση εξόδων, αλλά σύγκριση τιμών. Γι' αυτό τον λόγο σαφώς αναφέρεται ότι μόνο οι διαφορές που επηρεάζουν τη δυνατότητα συγκρίσεως των τιμών μπορούν να λαμβάνονται υπόψη, όπως προκύπτει από το άρθρο 2, παράγραφος 10, του κανονισμού 2176/84.

Ως προς τη μη αποδοχή των προσαρμογών που ζητούνται βάσει των πληρωμών λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένων μηχανημάτων, το Συμβούλιο ισχυρίζεται ότι το κόστος που αφορά τη λειτουργία συστήματος πληρωμών λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένων μηχανημάτων περιλαμβάνεται στα έξοδα ΠΓΔ και δεν μπορεί, επομένως, να δικαιολογήσει προσαρμογή βάσει του άρθρου 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ. Στην περίπτωση αναλήψεως μεταχειρισμένου επιτυγχάνεται όφελος σε αντάλλαγμα (δέκατη τρίτη αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού).

Το όφελος το οποίο επωφελείται η MEI είναι αυτό που προκύπτει από την απόσυρση εκ της αγοράς του μεταχειρισμένου μηχανήματος. Η MEI και όλοι οι άλλοι κατασκευαστές PPC που διαθέτουν τα προϊόντα τους στην Ιαπωνία απολαύουν σωρευτικού πλεονεκτήματος, λόγω του ότι έχουν τη βεβαιότητα ότι τα αναλαμβανόμενα από αυτούς μηχανήματα δεν χρησιμοποιούνται πλέον από κανέναν, πράγμα που επιτρέπει τη βεβαιότητα ότι όλα τα εν λειτουργία PPC θα αντικατασταθούν κανονικά και εξ ολοκλήρου σε ορισμένη περίοδο (που αντιστοιχεί στη μέση διάρκεια κατά την οποία ο πρώτος χρήστης είναι διατεθειμένος να διατηρήσει καινούριο PPC). Οι πληρωμές λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένων συνεπάγονται, επομένως, την τεχνητή μείωση της διάρκειας εκμεταλλεύσεως των PPC στην Ιαπωνία. Από αυτό προκύπτει συλλογικά αύξηση των καινούργιων PPC για τους κατασκευαστές.

Στην Επιτροπή δεν προσκομίστηκαν επαρκείς αποδείξεις που να της επιτρέψουν να καταλήξει στο συμπέρασμα ότι η πληρωμή ή η έκπτωση λόγω αναλήψεως από τον πωλητή

μεταχειρισμένου μηχανήματος αποτελούσε κοινή έκπτωση, χορηγούμενη επιπλέον των διαφόρων άλλων τύπων εκπτώσεως. Όμως, ο αιτών την προσαρμογή οφείλει να αποδείξει την αναγκαιότητά της.

Γ — *Επί της μη νομιμότητας του άρθρου 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ: ασυμβίβαστο προς τον κώδικα αντιντάμπινγκ του 1979*

Η *Matsushita* ισχυρίζεται ότι ο κανόνας του άρθρου 2, παράγραφος 6, του κώδικα αντιντάμπινγκ επιβάλλει σαφή και ανεπιφύλακτη υποχρέωση να συγκρίνονται η κανονική αξία και η τιμή εξαγωγής στο ίδιο στάδιο εμπορίας και η σύγκριση να είναι δικαία· πρόκειται, επομένως, περί διατάξεως που ισχύει άμεσα εντός της Κοινότητας και δεν παρέχουν δικαιώματα στους ιδιώτες. Το Συμβούλιο ισχυρίζεται ότι η ίδια αρχή έχει εφαρμογή στον κώδικα αντιντάμπινγκ του 1979.

Παρατηρεί επίσης ότι το Δικαστήριο, με την προαναφερθείσα απόφαση της 7ης Μαΐου 1987 (240/84), στήριξε το σύνολο των συμπερασμάτων του αποκλειστικά στην ερμηνεία του κανονισμού (ΕΟΚ) 3017/79 του Συμβουλίου και σαφώς, επομένως, επισήμανε ότι το προς επίλυση ζήτημα περιορίζεται στο αν ο προσβαλλόμενος κανονισμός είναι σύμφωνος προς τον βασικό κανονισμό αντιντάμπινγκ της Κοινότητας και ότι παρέλκει η αναφορά στο άρθρο VI της γενικής συμφωνίας ή του κώδικα (που επικαλέστηκαν οι προσφεύγουσες).

Έπεται ότι, σύμφωνα με τη νομολογία του Δικαστηρίου, η Matsushita μπορεί να επικαλεστεί την ακυρότητα του άρθρου 2, παράγραφος 10, στοιχείο γ, στην περίπτωση που η εν λόγω διάταξη θα έπρεπε να ερμηνευθεί ως επιτρέπουσα στο Συμβούλιο να αρνείται προσαρμογές ενώ η κανονική αξία και η τιμή εξαγωγής δεν μπορούν να συγκριθούν ως προς το στάδιο εμπορίας.

Εν πάση περιπτώσει, το Συμβούλιο θεωρεί ότι ο κανονισμός 2176/84 είναι σύμφωνος προς τις διατάξεις του κώδικα. Ισχυρίζεται, συναφώς, αφενός, ότι για τη μεταφορά στο εσωτερικό δίκαιο των διατάξεων του εν λόγω κώδικα τα συμβαλλόμενα μέρη διαθέτουν σημαντική διακριτική εξουσία και, αφετέρου, ότι ο κώδικας δεν παρέχει καμία ένδειξη ως προς το τι πρέπει να νοείται με την έκφραση «δίκαιη σύγκριση» ούτε ως προς τον τρόπο ερμηνείας της εκφράσεως «στάδιο του εμπορίου».

Το *Συμβούλιο* παρατηρεί, καταρχάς, ότι, κατά τη νομολογία του Δικαστηρίου (αποφάσεις της 12ης Δεκεμβρίου 1972, 21/72 έως 24/72, International Fruit Company, ECR 1972, σ. 1219· της 24ης Οκτωβρίου 1973, 9/73, Schlüter, ECR 1973, σ. 1135, και της 16ης Μαρτίου 1983, 267/81 έως 269/81, SPI και SAMI, Συλλογή 1983, σ. 801), οι κανόνες της γενικής συμφωνίας δασμών και εμπορίου, και ιδιαίτερα το άρθρο VI, δεν ισχύουν άμεσα

Ο κανονισμός 2176/84 ορίζει με αρκετή σαφήνεια τον τρόπο ενεργείας «προς πραγματοποίηση δίκαιης συγκρίσεως» και ορθώς επιλύει το πρόβλημα του «σταδίου του εμπορίου». Ο προβαλλόμενος από τη Matsushita επ' αυτού του σημείου λόγος ακυρώσεως είναι, επομένως, αβάσιμος.

Δ — *Επί της ζημίας*

1. Η έννοια της κοινοτικής παραγωγής

Η *Matsushita* ισχυρίζεται ότι, λαμβανομένων υπόψη των πολλών εισαγωγών προελεύσεως Ιαπωνίας που πραγματοποίησαν οι τρεις κύριοι καταγγέλλοντες (Rank Xerox, Océ και Olivetti), οι τελευταίοι εμπίπτουν στο πεδίο εφαρμογής των άρθρων 4, παράγραφος 5, και 5, παράγραφος 1, του κανονισμού 2176/84, που αποσκοπεί, μεταξύ άλλων, στο να εμποδίζει τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις να ζητούν τη θέσπιση μέτρων αντιντάμπινγκ όσον αφορά εξαγωγές που οι ίδιες ενθάρρυναν ή ζήτησαν από τους προμηθευτές τους. Η Matsushita υποστηρίζει, επιπλέον, ότι οι ισχύουσες γενικές αρχές καλής πίστεως αντιτίθενται στο να εμφανίζονται ορισμένες επιχειρήσεις, που επί μακρόν επωφελήθηκαν από τις ιαπωνικές εξαγωγές, ως θύματα των ίδιων αυτών εξαγωγών. Δεν μπορεί να γίνει δεκτό συγχρόνως ότι η Rank Xerox εξαρτάται από τις εξαγωγές προελεύσεως Ιαπωνίας και να καταθέτει καταγγελία εναντίον των εν λόγω εξαγωγών. Η ίδια συλλογιστική ισχύει και για την Océ και την Olivetti, στο μέτρο που οι εν λόγω εταιρίες πραγματοποίησαν εισαγωγές από την Ιαπωνία, καίτοι από ανεξάρτητους προμηθευτές, συναρμολογημένων μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που επώλησαν με κέρδος με το δικό τους εμπορικό σήμα.

Κατά τη Matsushita, το άρθρο 4, παράγραφος 5, που προαναφέρθηκε, αποσκοπεί επίσης στο να εμποδίζει τη νόθευση της εξέτασης της φερομένης ζημίας με το να συμπεριλαμβάνονται, στην κατηγορία των κοινοτικών παραγωγών, εισαγωγείς προϊόντων φερομένων ως αποτελούντων το αντικείμενο ντάμπινγκ. Ο αποκλεισμός της επιχειρήσεως που εμφανίζεται να έχει δεσμούς με τον εξαγωγέα μπορεί να δικαιολογηθεί είτε με τον φόβο ότι οι εν λόγω δεσμοί την τοποθετούν σε ευνοϊκότερη κατάσταση από τους ανταγωνιστές της που δεν διατηρούν τέτοιους δεσμούς, είτε με τη σκέψη ότι θα ήταν εξαιρετικά δύσκολο να προσδιοριστεί αν η εν λόγω επιχείρηση άντλησε κέρδος από τις εν λόγω εισαγωγές ή αν υπέστη ζημία εξαιτίας αυτών, και γι' αυτό είναι προτιμότερος ο αποκλεισμός.

Η Matsushita θεωρεί ότι η Επιτροπή όφειλε να τηρήσει την ίδια στάση που τήρησε στην υπόθεση «παγοπέδιλα» (απόφαση 84/143/ΕΟΚ της Επιτροπής, της 18ης Φεβρουαρίου 1985, ΕΕ L 52, σ. 48), στην οποία απέκλεισε από την κοινοτική παραγωγή τον καταγγέλλοντα διότι αυτός ήταν ο κύριος εισαγωγέας σε ένα κράτος μέλος των προϊόντων καταγωγής ορισμένης χώρας, τα αγόραζε στις χαμηλότερες τιμές και οι εισαγωγές του σημείωναν συνεχή αύξηση.

Η Matsushita αναφέρει ότι δεν ισχυρίζεται ότι δεν υπάρχει καμιά ευρωπαϊκή παραγωγή στον τομέα των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής. Παρατηρεί, ωστόσο, ότι κοινοτική παραγωγή υπήρχε μόνο στην αγορά των μεγάλων μηχανημάτων και ότι, όσον αφορά τα μικρά μηχανήματα, η κοινοτική παραγωγή ήταν μικρή ή ανύπαρκτη και, εν πάση περιπτώσει, οι εταιρίες που ισχυρίζονταν ότι ασχολούνται με αυτήν την παραγωγή δεν μπορούσαν να παραπονούνται για ιαπωνικές εξαγωγές μικρών μηχανημάτων, εφόσον οι εν λόγω εταιρίες διατηρούσαν δεσμούς με τους εξαγωγείς και αντλούσαν κέρδος από τις εν λόγω εξαγωγές. Γι' αυτόν τον λόγο, κατά τη γνώμη της Matsushita, δεν υπάρχουν κοινοτικοί παραγωγοί που είναι σε θέση να ισχυριστούν την ύπαρξη ζημίας, προκύπτουσας από εισαγωγές μικρών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής προελεύσεως Ιαπωνίας.

Αντιθέτως προς ό,τι ισχυρίζονται το Συμβούλιο και η CECOM, δεν πρέπει να ελαχιστοποιείται η έκταση των δεσμών της Rank Xerox με την Ιαπωνία. Η Rank Xerox, το 51 % των μετοχών της οποίας ανήκει στη Rank Xerox Corporation, κατέχει το 50% των μετοχών της Fuji Xerox, την οποία θεωρεί ως «κύρια συγγενή εταιρία» (βλ. σ. 15 της ετήσιας έκθεσης του 1985). Η Fuji Xerox προμήθευσε την Rank Xerox μεγάλες ποσότητες προϊόντων, υπό τη μορφή PPC πλήρως συναρμολογημένων με την ετικέττα Rank Xerox (προμηθευτής OEM), kits και εξαρτημάτων, και της παρέσχε τεχνική υποστήριξη και τη συνεργασία της για τη δημιουργία νέων προτύπων.

Κατά τη Matsushita, δεδομένου του μεταξύ Fuji Xerox και Rank Xerox δεσμού και της οικονομικής συμμετοχής της τελευταίας στη θυγατρική της οποίας αγοράζει τα προϊόντα, η Επιτροπή όφειλε να δεχθεί ότι ήταν αδύνατο να προβεί σε σοβαρό καθορισμό της ζημίας, δεδομένης της συγχύσεως ως προς το αποτέλεσμα επί της Rank Xerox των εισαγωγών προελεύσεως Ιαπωνίας. Αγοράζοντας από τη Fuji Xerox, η Rank Xerox, υπό την ιδιότητα κατόχου του 035,0119 50 % του κεφαλαίου, πραγματοποιούσε κέρδος και μπορούσε να επηρεάσει την τιμή μεταβιβάσεως σ' αυτήν των συναρμολογημένων μηχανημάτων φωτοαντιγραφής και των εξαρτημάτων τους. Δεν είναι βέβαιο αν η Επιτροπή εξέτασε το αν τα φερόμενα ως μικρά κέρδη της Rank Xerox από τις πωλήσεις των κατασκευαζομένων από αυτήν μηχανημάτων φωτοαντιγραφής επηρεάστηκαν από τις τιμές που ζήτησαν οι θυγατρικές της άλλων χωρών για την τεχνική βοήθεια και τα εξαρτήματα.

Ως προς την τιμή των εξαρτημάτων, η Rank Xerox είχε συμφέρον, υπό την ιδιότητα επιχειρήσεως συναρμολόγησης και μεταπώλησης, οι τιμές να είναι χαμηλές, υπό την ιδιότητά της όμως ως μετόχου είχε συμφέρον οι ίδιες τιμές να είναι υψηλές. Επίσης, καταβάλλοντας χαμηλή τιμή στη Fuji Xerox για τα συναρμολογημένα μηχανήματα φωτοαντιγραφής με το εμπορικό σήμα Rank Xerox, η τελευταία μπορούσε να τα πωλεί στην Ευρώπη με τη δυνατότητα αυξημένων κερδών.

Η Matsushita ισχυρίζεται περαιτέρω ότι, σε προγενέστερες αποφάσεις, τα θεσμικά όργανα ενήργησαν με διαφορετικό τρόπο από ό,τι στην προκειμένη υπόθεση [κανονισμός (ΕΟΚ) 757/84 της Επιτροπής, της 22ας Μαρτίου 1984 «ηλεκτρονικοί ζυγοί», ΕΕ L 80, σ. 9· κανονισμός (ΕΟΚ) 163/83 της Επιτροπής, της 21ης Ιανουαρίου 1983, ΕΕ L 23, σ. 9· απόφαση 83/428/ΕΟΚ της Επιτροπής, της 26ης Αυγούστου 1983, «Οχήματα για κατασκήνωση τύπου CARAVAN», ΕΕ L 240, σ. 12· κανονισμός (ΕΟΚ) 2684/88 της Επιτροπής, της 26ης Αυγούστου 1988, «Βιντεοφωνικές συσκευές εγγραφής και αναπαραγωγής με μαγνητικές ταινίες καταγωγής Ιαπωνίας και Δημοκρατίας της Κορέας», ΕΕ L 240, σ. 5· κανονισμός (ΕΟΚ) 1500/83 της Επιτροπής, της 9ης Ιουνίου 1983, «Εξωλέμβιες μηχανές», ΕΕ L 152, σ. 18· απόφαση 85/143/ΕΟΚ της Επιτροπής, της 18ης Φεβρουαρίου 1985, «Παγοπέδιλα», που προαναφέρθηκε· κανονισμός (ΕΟΚ) 2936/82 της Επιτροπής, της 28ης Οκτωβρίου 1982, «Θειικός χαλκός καταγωγής Γιουγκοσλαβίας», ΕΕ L 308, σ. 7· κανονισμός (ΕΟΚ) 3339/87 του Συμβουλίου, της 4ης Νοεμβρίου 1987, «Εισαγωγές ουρίας καταγωγής Λιβύης, Σαουδικής Αραβίας και άλλων χωρών», ΕΕ L 317, σ. 1· και κανονισμός (ΕΟΚ) 997/85 της Επιτροπής, της 18ης Απριλίου 1985, «Γλυκίνη καταγωγής Ιαπωνίας», ΕΕ L 107, σ. 8].

Συγκρίνει, εξάλλου, τη μεταχείριση που επιφυλάσσουν τα θεσμικά όργανα σε ορισμένα κέντρα παραγωγής της Rank Xerox με τη μεταχείριση που επιφυλάσσουν σε άλλα εργοστάσια που εξαρτώνται από εξαρτήματα προελεύσεως Ιαπωνίας, αναφερόμενη στο άρθρο 13, παράγραφος 10, του κανονισμού 2176/84, «αντιστρεβλωτική» διάταξη του κανονισμού αντιντάμπινγκ που προβλέπει την επιβολή δασμών στα προϊόντα που κατασκευάζονται

στα εγκατεστημένα στην Ευρώπη εργοστάσια « tournevis » (βιδολόγο). Για να προσδιοριστεί αν υπήρξε στρέβλωση, η Επιτροπή λαμβάνει υπόψη τις σχετικές τιμές των εξαρτημάτων κατά την είσοδό τους στο εργοστάσιο και θα διαπιστώσει ότι υπάρχει στρέβλωση όταν η αξία των ανταλλακτικών προελεύσεως της χώρας εξαγωγής είναι ανώτερη από το 50 % της αξίας του συνόλου των εξαρτημάτων. Η Matsushita θεωρεί πολύ πιθανό ότι, σε συνάρτηση με τους ανακοινωθέντες από τα θεσμικά όργανα αριθμούς της προστιθέμενης αξίας, οι δραστηριότητες της Rank Xerox στον τομέα των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής χαμηλής δυναμικότητας θεωρούνται ως ανέντιμο μέσο αποφυγής του δασμού αντιντάμπινγκ.

Έτσι, όταν η Rank Xerox εισάγει τα περισσότερα ανταλλακτικά ειδικού μηχανήματος φωτοαντιγραφής από την Ιαπωνία, έχει, όμως, « συγκεκριμένα σχέδια » αυξήσεως του ευρωπαϊκού τμήματος στοιχείων που χρησιμοποιούνται στη σύνθεσή του, μπορεί για τον λόγο αυτό να ισχυρίζεται ότι έχει το δικαίωμα να χαρακτηρίζεται ως μέλος της κοινοτικής παραγωγής και, μ' αυτή την ιδιότητα, να προστατεύεται κατά των εισαγωγών προελεύσεως Ιαπωνίας. Όταν, ωστόσο, ένα εργοστάσιο ιαπωνικής ιδιοκτησίας ακολουθεί την ίδια πρακτική, οι πράξεις της συνιστούν τη φερομένη στρέβλωση της κοινοτικής πολιτικής.

Ενόψει των προεκτεθέντων, η Matsushita παρατηρεί ότι η Rank Xerox έπρεπε να αποκλειστεί από την κοινοτική παραγωγή. Θα έπρεπε επίσης κανονικά να αποκλειστούν από το πεδίο καθορισμού της κοινοτικής παραγωγής και οι Océ και Olivetti, που ήταν επίσης εισαγωγείς ιαπωνικών PPC και οι εισαγωγές των οποίων αντιπροσώπευαν 35 έως 40 % των πωλήσεών τους και των συμβάσεών τους μισθώσεως μηχανημάτων.

Το *Συμβούλιο* αναφέρει ότι η έννοια της κοινοτικής παραγωγής εγείρει δύο διακεκριμένα ζητήματα, ήτοι, αφενός, αν η καταγγελία ήταν παραδεκτή λόγω του ότι υποστηριζόταν από μεγάλο μέρος των κοινοτικών παραγωγών και, αφετέρου, αν ορθώς προσδιορίστηκε η κοινοτική παραγωγή για τον καθορισμό της ζημίας. Το Συμβούλιο υπενθυμίζει ότι ο ορισμός της κοινοτικής παραγωγής από το άρθρο 4 του κανονισμού 2176/84 αποσκοπεί στο να καθορίσει ποιες εταιρίες μπορούν να υποβάλουν καταγγελία σχετικά με εισαγωγές πραγματοποιούμενες σε τιμές ντάμπινγκ και για ποιες εταιρίες πρέπει να καθοριστεί η ζημία. Παρόλον ότι πρέπει να θεωρείται παραδεκτή η καταγγελία, την οποία στηρίζει επίσης παραγωγός που διατηρεί δεσμούς με τους εξαγωγείς που είναι υπεύθυνοι για ντάμπινγκ, μπορεί να υπάρχει ανάγκη να αποκλειστεί αυτός από την παραγωγή της Κοινότητας ενόψει της εκτιμήσεως της ζημίας, όταν ο ίδιος έχει προκαλέσει ζημία στον εαυτό του.

Ως προς το παραδεκτό της καταγγελίας, το Συμβούλιο ισχυρίζεται ότι, και αν ακόμα θα έπρεπε να αποκλειστεί η Rank Xerox, οι Océ, Olivetti και Tetras που κατείχαν μειωμένο μερίδιο στην αγορά, αντιπροσώπευαν ωστόσο, μεγάλο ποσοστό της κοινοτικής παραγωγής και θα έπρεπε, επομένως, να ληφθούν υπόψη για να κριθεί το παραδεκτό της καταγγελίας.

Ως προς το αν ορθώς καθορίστηκε η κοινοτική παραγωγή για τον καθορισμό της ζημίας, το Συμβούλιο διευκρινίζει, καταρχάς, ότι η Matsushita δίνει εσφαλμένη ερμηνεία της προγενέστερης πρακτικής των θεσμικών οργάνων επ' αυτού του σημείου. Ειδικότερα, τα πραγματικά περιστατικά της υποβαλλομένης στην κρίση του Δικαστηρίου προκειμένης υποθέσεως διαφέρουν αισθητά από την περίπτωση « παγοπέδιλα » που επικαλείται η Matsushita.

Κατά το Συμβούλιο, η απόφαση «παγοπέδιλα» προβάλλει τις ειδικές συνθήκες της υποθέσεως, ήτοι ότι ο καταγγέλλων ήταν ο κύριος εισαγωγέας σε ένα κράτος μέλος των εν λόγω προϊόντων προελεύσεως ορισμένης χώρας, τα οποία αγόραζε στις χαμηλότερες τιμές, οι δε εισαγωγές του σημείωναν συνεχή αύξηση. Αποκλείστηκε, κατά συνέπεια, από την κοινοτική παραγωγή. Αντιθέτως, στην υπό κρίση υπόθεση, οι πραγματοποιηθείσες από τους κοινοτικούς παραγωγούς εισαγωγές ήταν, κατά γενικό κανόνα, περιορισμένες σε όγκο και σε αξία και, όσον αφορά τα ανταλλακτικά, αυτά είχαν τάση να σημειώνουν μείωση μάλλον παρά αύξηση (αιτιολογικές σκέψεις 55, 57, 58, 66 και 71 του προσβαλλομένου κανονισμού).

Στην περίπτωση «ηλεκτρονικοί ζυγοί» (κανονισμός 757/84 της Επιτροπής, της 22ας Μαρτίου 1984, ΕΕ L 80, σ. 9), η Επιτροπή απέκλεισε, από την κοινοτική παραγωγή, δύο κοινοτικούς παραγωγούς που είχαν υποβάλει καταγγελία, λόγω της ύπαρξης τεχνικής συνεργασίας μεταξύ των εν λόγω εταιριών και των Ιαπώνων εξαγωγέων. Η εν λόγω απόφαση δεν επηρέασε, ωστόσο, τα συμπεράσματα εφόσον οι απομένοντες παραγωγοί αντιπροσώπευαν ακόμα το 72 % της κοινοτικής παραγωγής. Η κατάσταση ήταν διαφορετική από αυτήν της κρινομένης υποθέσεως.

Στην περίπτωση «θειικός χαλκός καταγωγής Γιουγκοσλαβίας» (κανονισμός 2936/82 της Επιτροπής, της 28ης Οκτωβρίου 1982, ΕΕ L 308, σ. 7), ένας παραγωγός που εισήγαγε επίσης το προϊόν το οποίο αποτελούσε αντικείμενο ντάμπινγκ δεν αποκλείστηκε από την κοινοτική παραγωγή, δεδομένου ότι το κύριο συμφέρον της εν λόγω εταιρίας συνίστατο στην εγχώρια παραγωγή και αναγκάστηκε να εισαγάγει τα προϊόντα σε τιμές ντάμπινγκ για να διατηρήσει το μερίδιό της στην αγορά. Στην ουσία, τα πραγματικά περιστατικά είναι ταυτόσημα με αυτά των υποθέσεων μηχανημάτων φωτοαντιγραφής.

Το Συμβούλιο επισημαίνει ότι τα διάφορα στοιχεία, που το οδήγησαν στο συμπέρασμα ότι όλοι οι παραγωγοί της Κοινότητας που υποστήριζαν την καταγγελία έπρεπε να θεωρηθούν ως μέλη της κοινοτικής παραγωγής, εκτίθενται στις αιτιολογικές σκέψεις 50 έως 77 του προσβαλλομένου κανονισμού και ότι κανένα από τα επικαλούμενα από τη Matsushita επιχειρήματα δεν επαρκεί για την κατάληξη σε διαφορετικό αποτέλεσμα.

Το Συμβούλιο υπενθυμίζει ότι το άρθρο 4, παράγραφος 5, του κανονισμού 2176/84 παρέχει στα θεσμικά όργανα το δικαίωμα να εκτιμούν αν πρέπει ή όχι να αποκλείσουν μία εταιρία και ότι στους παραγωγούς της Κοινότητας πρέπει, κατά γενικό κανόνα, να επιφυλάσσεται μεταχείριση μελών της κοινοτικής παραγωγής, εκτός αν υπάρχει λόγος αποκλεισμού ορισμένου παραγωγού.

Το Συμβούλιο παρατηρεί, καταρχάς, ότι η εν λόγω εταιρία θεωρεί η ίδια ότι έχει το δικαίωμα να απολαύει της προστασίας που παρέχει ο κανονισμός 2176/84 και ζήτησε από τα θεσμικά όργανα τη θέσπιση μέτρων. Τα θεσμικά όργανα πρέπει, συνεπώς, να έχουν ισχυρούς λόγους για να αποδείξουν ότι, παρά την ύπαρξη του εν λόγω δικαιώματος, οι δεσμοί που διατηρεί η εν λόγω εταιρία απαιτούν τον αποκλεισμό της.

Το Συμβούλιο παρατηρεί περαιτέρω ότι τα θεσμικά όργανα, προκειμένου να εκτιμήσουν αν έπρεπε να αποκλείσουν ή όχι από την κοινοτική παραγωγή την Rank Xerox, η οποία έκανε χρήση του δικαιώματος που της παρέχει το άρθρο 5, παράγραφος 1, του κανονισμού 2176/84 να προβεί σε έγγραφη καταγγελία, ακολούθησαν τη συλλογιστική της «ζημίας που αποδίδεται απευθείας στον παραγωγό». Θεώρησαν ότι ο διατηρών δεσμούς με έναν εξαγωγέα κοινοτικός παραγωγός που θεωρεί

ότι υπέστη ζημία και υποστηρίζει καταγγελία κατά εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ, θα αποκλειστεί από την παραγωγή της Κοινότητας όταν ο ίδιος προκάλεσε στον εαυτό του ζημία, δεδομένου ότι δεν θα έπρεπε να παρασχεθεί καμιά προστασία βάσει του κανονισμού 2176/84 κατά ζημίας που « αποδίδεται απευθείας στον παραγωγό ».

Σχετικώς, το Συμβούλιο υποστηρίζει, καταρχάς, ότι είναι απαραίτητο να εξετάζονται οι εμπορικές πράξεις των επιχειρήσεων με γενικό τρόπο. Στην προκειμένη περίπτωση, ο δεσμός μεταξύ Rank Xerox και Fuji Xerox είναι μικρής σημασίας, δεδομένου του συνολικού όγκου των ευρωπαϊκών εμπορικών πράξεων της Rank Xerox. Οι πωλήσεις που προέρχονται από μεταβιβάσεις μεταξύ Rank Xerox και Fuji Xerox ανήλθαν μόλις στο 7 % του γενικού όγκου των πωλήσεων που πραγματοποίησε η Rank Xerox μεταξύ 1981 και 1985. Το Συμβούλιο αναφέρει, περαιτέρω, ότι οι εταιρικές σχέσεις μεταξύ Rank Xerox και Fuji Xerox δεν είχαν επαρκή επίπτωση στις εμπορικές σχέσεις μεταξύ των δύο εταιριών για να δικαιολογηθεί ο αποκλεισμός της Rank Xerox και ότι τα οφέλη που άντλησε η Rank Xerox από τις εν λόγω σχέσεις, ήτοι τα εισπραχθέντα μερίσματα, είναι ελάχιστα σε σύγκριση με τη ζημία που προκάλεσε στη Rank Xerox το ντάμπινγκ άλλων παραγωγών (αιτιολογικές σκέψεις 61 έως 67 του προσβαλλομένου κανονισμού).

Ως προς τις προγενέστερες αποφάσεις που αναφέρει η Matsushita, το Συμβούλιο θεωρεί ότι τα εν λόγω παραδείγματα δεν στηρίζουν την άποψη, κατά την οποία η Rank Xerox θα έπρεπε να αποκλειστεί από την κοινοτική παραγωγή. Αφενός, καμιά από τις αναφερθείσες περιπτώσεις δεν επισημαίνει σε ποιο επίπεδο ένας διαρθρωτικός ή εμπορικός δεσμός μεταξύ μιας ιαπωνικής εταιρίας και μιας ευρωπαϊκής εταιρίας καθίσταται επαρκώς ισχυρός ώστε τα θεσμικά όργανα να έχουν την υποχρέωση να αποκλείσουν την ευρωπαϊκή εταιρία από την Κοινότητα. Στην προκειμένη περίπτωση, το ζήτημα που τίθεται είναι ποια είναι τα ανώτατα κριτήρια που πρέπει να γίνονται δεκτά ώστε μια εταιρία να μπορεί να συνεχίσει να θεωρείται ότι αποτελεί μέλος της κοινοτικής παραγωγής, ακόμα και αν υφίσταται άμεση σχέση μεταξύ των δύο εταιριών και αν πραγματοποιήθηκαν ορισμένες εισαγωγές προϊόντων και ανταλλακτικών.

Αφετέρου, πρέπει να γίνεται σαφής διάκριση μεταξύ της περιπτώσεως, κατά την οποία ιαπωνικές εταιρίες διαθέτουν θυγατρικές στην Ευρώπη και της προκειμένης περιπτώσεως, όπου μια ευρωπαϊκή εταιρία κατέχει ουσιαστικό μερίδιο ιαπωνικής εταιρίας. Στην τελευταία αυτή περίπτωση, η συμμετοχή μπορεί να αποβλέπει στη διευκόλυνση εφοδιασμού σε ιαπωνικά ανταλλακτικά και εξοπλισμό, αυτό, όμως, δεν συνεπάγεται ότι η ευρωπαϊκή μητρική εταιρία δεν μπορεί πλέον να θεωρείται ότι συγκαταλέγεται στους παραγωγούς της Κοινότητας. Η Rank Xerox είναι κοινοτικός παραγωγός εδώ και πολύ καιρό και έχει αναλάβει μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις στον τομέα των επενδύσεων και της απασχόλησης.

Κατά το Συμβούλιο, δεν μπορεί να γίνει σύγκριση μεταξύ της αναλογίας συστατικών στοιχείων του ενός ή του άλλου προϊόντος για να θεωρηθεί αυτό ως ευρωπαϊκό και του ανώτατου βαθμού στενών « δεσμών » που επιτρέπει ακόμα να συμπεριλαμβάνεται στην κοινοτική παραγωγή ο παραγωγός του ίδιου προϊόντος. Το Συμβούλιο παρατηρεί, εξάλλου, ότι οι δραστηριότητες στον τομέα της συναρμολόγησης των Ιαπώνων εξαγωγέων εντός της Κοινότητας άρχισαν ή αυξήθηκαν ουσιαστικά μετά τη θέσπιση της διαδικασίας αντιντάμπινγκ και ότι το εργοστάσιο της Rank Xerox στο Ηνωμένο Βασίλειο λειτουργούσε ήδη εδώ και πολύ καιρό, έχοντας αυξήσει τη χρησιμοποίηση ανταλλακτικών ευρωπαϊκής προελεύσεως, ενώ η συναρμολόγηση των συστατικών στοιχείων Fuji Xerox δεν αυξήθηκε ουσιαστικά μετά τη θέσπιση της εν λόγω διαδικασίας.

Τέλος, το Συμβούλιο επικαλείται το ότι, σε καμιά περίπτωση, δεν διαβλέπεται στο συμπέρασμα των θεσμικών οργάνων πρόδηλη εσφαλμένη εκτίμηση ή κατάχρηση εξουσίας.

Η *CECOM* ισχυρίζεται ότι κανένα από τα μέλη της δεν μπορεί να αποκλειστεί από την παραγωγή της Κοινότητας λόγω του ότι « συνδέεται με τους εξαγωγείς του προϊόντος που θεωρείται ότι αποτελεί αντικείμενο ντάμπινγκ » (άρθρο 4, παράγραφος 5, του κανονισμού 2176/84). Ο όρος « συνδέεται » ορίστηκε κατά την έννοια ότι ένας εγχώριος παραγωγός θεωρείται ότι συνδέεται με εξαγωγέα ή εισαγωγέα μόνο « όταν ο ένας από αυτούς ελέγχει τον άλλο ή όταν ομού ελέγχουν ή ελέγχονται από τρίτον και υπάρχουν λόγοι να πιστεύεται ότι το αποτέλεσμα του δεσμού είναι τέτοιο ώστε ο εγχώριος παραγωγός συμπεριφέρεται διαφορετικά από τους μη διατηρούντες τέτοιους δεσμούς εγχώριους παραγωγούς ». Όμως, κατά τη CECOM, η Rank Xerox και η Fuji Xerox δεν είναι συνδεόμενες επιχειρήσεις κατά την έννοια του εν λόγω ορισμού, δεδομένου ότι η Rank Xerox δεν ελέγχει τη Fuji Xerox, έχει, όμως, συμμετοχή σ' αυτήν κατά 50 % ίση προς τη συμμετοχή της συνεταίρου της Fuji Photo Film Co. Ltd που διαχειρίζεται την εν λόγω κοινή επιχείρηση. Ομοίως, οι άλλοι Ευρωπαίοι κατασκευαστές μέλη της CECOM δεν ελέγχονται από ιαπωνικές εταιρίες με τέτοιο τρόπο ώστε να συμπεριφέρονται διαφορετικά από τους άλλους εγχώριους κατασκευαστές μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που δεν συνδέονται με ιαπωνικές εταιρίες.

Η CECOM θεωρεί ότι δεν συντρέχει λόγος αποκλεισμού των Ευρωπαίων κατασκευαστών PPC από την κοινοτική παραγωγή λόγω του ότι εισήγαγαν και εισάγουν εισέτι PPC από την Ιαπωνία.

Έτσι, κατά τη CECOM, οι Ευρωπαίοι κατασκευαστές μηχανημάτων φωτοαντιγραφής, προς τον σκοπό αυτοπροστασίας, αντιδρώντας αμυντικά ενώπιον του μαζικά χρησιμοποιουμένου από την Ιαπωνία ντάμπινγκ, και διόλου λόγω ελεύθερης επιλογής της ευρωπαϊκής βιομηχανίας, κατέστησαν εν μέρει εξηρτημένοι από τις παραδόσεις μικρών ιαπωνικών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής. Πράγματι, λόγω του ντάμπινγκ των ιαπωνικών επιχειρήσεων και της στρατηγικής τους που αποβλέπει στην κατάκτηση της αγοράς, τα μέλη της CECOM δεν ήσαν σε θέση να επιτύχουν τις τιμές που υπελόγιζαν για τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής μικρής και μέσης ικανότητας της δικής τους παραγωγής και οι τιμές που ήταν δυνατό να επιτευχθούν δεν επέτρεπαν την επιθυμητή αποδοτικότητα. Οι επενδύσεις των κατασκευαστών ευρωπαϊκών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής συγκεντρώθηκαν, επομένως, στα μοντέλα μεγαλύτερης δυναμικότητας που επέτρεπαν ακόμα μιαν ελαχίστη αποδοτικότητα. Οι εν λόγω κατασκευαστές, για να μπορέσουν να προτείνουν πλήρη σειρά PPC στην αγορά, ήσαν υποχρεωμένοι να εξακολουθήσουν, και μάλιστα σε ορισμένο βαθμό, να αυξήσουν τις αγορές τους OEM μοντέλων χαμηλής δυναμικότητας προελεύσεως Ιαπωνίας.

Η CECOM τονίζει ότι κανένα από τα μέλη της δεν προκάλεσε ζημία στον εαυτό του εισάγοντας ιαπωνικά μηχανήματα φωτοαντιγραφής, αποτελούντα αντικείμενο ντάμπινγκ, εφόσον όλοι επώλησαν τα εισαχθέντα μηχανήματα σε τιμές αντίστοιχες με τις δικές τους και δεν άντλησαν, επομένως, όφελος από τις εν λόγω εισαγωγές. Η ζημία που υπέστησαν οι Ευρωπαίοι κατασκευαστές PPC προκλήθηκε στην πραγματικότητα από τις ιαπωνικές εισαγωγές σε τιμές ντάμπινγκ.

Η CECOM εξετάζει στη συνέχεια την κατάσταση καθενός από τους τέσσερις Ευρωπαίους κατασκευαστές μηχανημάτων φωτοαντιγραφής.

Υποστηρίζει, καταρχάς, ότι η Rank Xerox αγόρασε από τη Fuji Xerox PPC και ανταλλακτικά μηχανημάτων φωτοαντιγραφής προελεύσεως Ιαπωνίας προς τον σκοπό να συμπληρώσει τη σειρά που η Rank Xerox πρότεινε στην αγορά της Κοινότητας και ενήργησε, επομένως, προς αυτοπροστασία της. Η CECOM διευκρινίζει, εξάλλου, ότι η απόφαση της Rank Xerox να αγοράσει μηχανήματα φωτοαντιγραφής χαμηλής δυναμικότητας από τη Fuji Xerox στην Ιαπωνία δεν εξηγείτο στην ουσία από τη μέριμνα « να θέσει ταχύτερα ένα προϊόν στην αγορά » (65η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού), αλλά από την έλλειψη αποδοτικότητας μιας παραγωγής στο εσωτερικό της Κοινότητας. Θεωρεί, επίσης, ότι το ότι η Rank Xerox εισήγαγε ένα μοντέλο της Fuji Xerox δεν προκάλεσε ζημία ούτε στη Rank Xerox ούτε σε οποιονδήποτε άλλο Ευρωπαίο κατασκευαστή, διότι την τιμή της αγοράς είχε επιβάλει η προγενέστερη συρροή των άλλων ιαπωνικών εισαγωγών. Έτσι, όταν η Rank Xerox έθεσε προς πώληση μηχανήματα φωτοαντιγραφής του τύπου που προμήθευσε η Fuji Xerox και που κατασκευάστηκε επίσης από τη Rank Xerox στο εσωτερικό της Κοινότητας, οι τιμές πωλήσεως, υπολογισμένες με τρόπο που να επιτρέπει κέρδος, ήταν οι ίδιες και στις δύο περιπτώσεις. Αυτό αποδεικνύει ότι η ζημία που υπέστη η Rank Xerox ως κοινοτικός παραγωγός τής προκλήθηκε από τις ιαπωνικές πρακτικές ντάμπινγκ και ότι δεν ήταν σε θέση να αντλήσει όφελος από την πώληση στην κοινή αγορά μηχανημάτων φωτοαντιγραφής Fuji Xerox που αποτελούσαν το αντικείμενο ντάμπινγκ.

Όσον αφορά την Olivetti και την Océ, η CECOM υποστηρίζει ότι οι εν λόγω δύο εταιρίες αγόρασαν επίσης ορισμένα μοντέλα μηχανημάτων φωτοαντιγραφής στην Ιαπωνία με κύριο ή αποκλειστικό σκοπό να μπορέσουν να προσφέρουν πλήρη σειρά στους πελάτες τους. Δεν πέτυχαν να τελειοποιήσουν και να κυκλοφορήσουν στο εμπόριο πληρέστερη σειρά μηχανημάτων της δικής τους παραγωγής, λόγω του χαμηλού επιπέδου τιμών που επέβαλαν στην ευρωπαϊκή αγορά μηχανημάτων φωτοαντιγραφής οι ιαπωνικές εξαγωγές σε τιμές ντάμπινγκ. Οι κοινοτικές αρχές κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι εταιρίες Océ και Olivetti δεν προκάλεσαν ζημία με τη δική τους πολιτική τιμών (71η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού) και, κατά τη CECOM, παρόλον ότι οι εν λόγω δύο εταιρίες αναγκάστηκαν να ευθυγραμμίσουν τις τιμές τους με τις χαμηλές τιμές που επέβαλαν οι Ιάπωνες εξαγωγείς, ο μικρός αριθμός εισαγωγών τους προελεύσεως Ιαπωνίας δεν είχε βλαπτικό αποτέλεσμα στις τιμές των δικών τους PPC ή στις τιμές των άλλων παραγωγών της Κοινότητας.

Τέλος, όσον αφορά την Tetras, η CECOM αναφέρει ότι, τη στιγμή που ο εν λόγω Ευρωπαίος κατασκευαστής μηχανημάτων φωτοαντιγραφής βρισκόταν στο σημείο να κυκλοφορήσει στην αγορά φωτοαντιγραφικό μηχάνημα για προσωπική χρήση, αποκαλούμενο Attaché I, η Canon άρχισε στη Γαλλία εκστρατεία υποτιμολογήσεων ιδιαίτερα επιθετική για τα μοντέλα PC 10 και PC 20. Αυτό επιβεβαιώνει το ότι οι Ιάπωνες ανταγωνιστές κατέφευγαν σε σημαντικές υποτιμολογήσεις μόλις Ευρωπαίοι κατασκευαστές άρχιζαν να τελειοποιούν, να παράγουν και να κυκλοφορούν στο εμπόριο PPC στην κατηγορία των μηχανημάτων χαμηλής δυναμικότητας.

Η CECOM καταλήγει στο συμπέρασμα ότι τα εν λόγω επιχειρήματα αποδεικνύουν ότι η απόφαση του Συμβουλίου να θεωρήσει τις Rank Xerox, Olivetti, Océ και Tetras ως την παραγωγή της Κοινότητας κατά την έννοια του άρθρου 4, παράγραφος 5, του κανονισμού 2176/84 είναι βάσιμη και ότι αποτελούσε τη μόνη δυνατή απόφαση κατά την άσκηση της διακριτικής της εξουσίας. Τα μέλη της CECOM αντιπροσωπεύουν πλέον του 80 % της συνολικής κοινοτικής παραγωγής μηχανημάτων φωτοαντιγραφής και οι δραστηριότητες των εν λόγω επιχειρήσεων είναι πριν απ' όλα δραστηριότητες παραγωγών που έχουν χρηματοδοτήσει την έρευνα και την ανάπτυξη εντός της Κοινότητας. Το μερίδιο των εισαγωγών

τους σε σχέση με τη δική τους παραγωγή είναι μικρό και οι εισαγωγές προϊόντων που αποτελούν το αντικείμενο ντάμπινγκ οφείλονται κυρίως στις ιαπωνικές κακόπιστες εμπορικές πρακτικές.

2. Η έννοια του ομοειδούς προϊόντος

Ως το προς τι πρέπει να θεωρείται ομοειδές προϊόν, η *Matsushita* ισχυρίζεται, αναφερόμενη στην 31η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού, ότι οι φυσικές διαφορές και η ανομοιογένεια μεταξύ των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που είναι ταξινομημένα σε παρακείμενα τμήματα είναι ιδιαίτερα έντονες αν ληφθεί υπόψη η περίπτωση των φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων για προσωπική χρήση και των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που ανήκουν στο τμήμα 1α. Ισχυρίζεται, ιδίως, ότι το κόστος του φωτοαντιγράφου και η σχετική χρησιμότητα φωτοαντιγραφικού μηχανήματος για προσωπική χρήση μειώνονται όσο αυξάνεται ο όγκος των φωτοαντιγράφων, έτσι ώστε ο αγοραστής μηχανήματος φωτοαντιγραφής που ανήκει στο τμήμα 1 προφανώς δεν θα αγοράσει φωτοαντιγραφικό μηχάνημα για προσωπική χρήση, ακόμα και αν η αρχική επένδυση αποδεικνύεται χαμηλότερη.

Η Matsushita τονίζει, εξάλλου, ότι η γενική διεύθυνση ανταγωνισμού της Επιτροπής, με την απόφασή της που αφορά την κοινή επιχείρηση Canon/Olivetti, της 22ας Δεκεμβρίου 1987 (EE L 52, σ. 51), όρισε τρεις αγορές αναφοράς: τις PPC χαμηλής δυναμικότητας (φωτοαντιγραφικά μηχανήματα για προσωπική χρήση μέχρι και του τμήματος 2 της ταξινόμησης Dataquest), τη μέση σειρά (τμήματα 3 και 4) και την ανώτερη σειρά (τμήματα 4 έως 6). Η εν λόγω διεύθυνση δήλωσε ότι καθεμιά από τις αγορές περιελάμβανε αλληλεπικαλυπτόμενα μηχανήματα φωτοαντιγραφής ως προς τα χαρακτηριστικά, τη χρησιμοποίηση και την τιμή τους, και ότι ο εν λόγω καθορισμός δεν απέκλειε ορισμένη αλληλεπικάλυψη μεταξύ των τριών αγορών.

Κατά τη Matsushita η πιο πάνω οριζόμενη κατηγορία αποτελεί ομάδα ομοειδών προϊόντων. Θεωρεί ότι δεν μπορεί να υποστηριχθεί ότι όλα τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής είναι ομοειδή προϊόντα, λόγω του ότι οι καταναλωτές έχουν την επιλογή μεταξύ συγκεντρωτικού και αποκεντρωτικού συστήματος. Κατά τη Matsushita, η αλληλεπικάλυψη, και η υπό την έννοια αυτή άσκηση ανταγωνισμού επί των προϊόντων διαφόρων τμημάτων της αγοράς, είναι μικρότερη σε σχέση με τα ειδικά τμήματα, πράγμα που αποδεικνύει ότι υπάρχει πραγματική διαίρεση σε τμήματα και ότι, επομένως, δεν μπορεί να θεωρηθεί το σύνολο των προστιθεμένων τμημάτων ως ενιαία αγορά ούτε όλα τα προϊόντα ως ομοειδή.

Το *Συμβούλιο* ισχυρίζεται ότι, κατά τον καθορισμό του ομοειδούς προϊόντος κατά την έννοια του άρθρου 2, παράγραφος 12, του κανονισμού 2176/84, τα θεσμικά όργανα είχαν καταλήξει στο συμπέρασμα ότι τα PPC που ανήκαν σε παρακείμενα τμήματα, από το μικρότερο φωτοαντιγραφικό μηχάνημα για προσωπική χρήση μέχρι το τμήμα 5 της ταξινόμησης Dataquest, έπρεπε να θεωρούνται ως «ομοειδή προϊόντα» (αιτιολογικές σκέψεις 28 επ. του προσβαλλομένου κανονισμού).

Κατά το Συμβούλιο, όλες οι μελέτες (για παράδειγμα Dataquest και η μελέτη Info-Markt, η οποία έγινε κατόπιν αιτήσεως της Επιτροπής για να καθοριστούν ποια PPC ανταγωνίζονται στην κοινοτική αγορά και για να διευκολυνθεί η σύγκριση μεταξύ των διαφόρων μοντέλων) διαπιστώνουν ότι τα παρακείμενα τμήματα αλληλεπικαλύπτονται. Επιπλέον, κατά τη διάρκεια της έρευνας, προσκομίστηκαν στην Επιτροπή αποδεικτικά στοιχεία αποδεικνύοντα ότι υφίστατο ανταγωνισμός μεταξύ μηχανημάτων διαφορετικών τομέων (προσφορές συνάψεως συμβάσεως που αποδείκνυαν ότι οι προμηθευτές πρότειναν μοντέλα ανήκοντα σε διαφορετικά τμήματα Dataquest για να ανταποκριθούν σε συγκεκριμένη

ζήτηση πελατών) και η μελέτη Info-Markt επιβεβαιώνει ότι ο πελάτης διαθέτει πράγματι επιλογή μεταξύ συγκεντρωτικών (μεγάλων μηχανημάτων φωτοαντιγραφής) και αποκεντρωτικών εγκαταστάσεων (μικρών έως και φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων για προσωπική χρήση). Το Συμβούλιο ισχυρίζεται ότι υπάρχουν επίσης αποδεικτικά στοιχεία που αποδεικνύουν ότι η εμπορία και η προώθηση προϊόντων ορισμένων Ιαπώνων εξαγωγέων πραγματοποιούνται με τρόπο που δημιουργούν την εντύπωση ότι τα εν λόγω προϊόντα ανταγωνίζονται μεγαλύτερα μοντέλα.

Τέλος, το Συμβούλιο παρατηρεί ότι τα συμπεράσματα της ΓΔ IV που αναφέρει η Matsushita δεν είναι αντίθετα προς την άποψη του Συμβουλίου, εφόσον η ΓΔ IV επισημαίνει ότι όλες οι σχετικές αγορές αφορούσαν μηχανήματα φωοαντιγραφής αλληλεπικαλυπτόμενα σε μεγάλο βαθμό, και προσθέτει ότι ο ορισμός της αγοράς και ο ορισμός του ομοειδούς προϊόντος αποτελούν δύο διαφορετικά ζητήματα.

Όσον αφορά το φωτοαντιγραφικό μηχάνημα για προσωπική χρήση, τα θεσμικά όργανα αναγνώρισαν ότι το εν λόγω προϊόν είχε επιτρέψει την επέκταση της αγοράς των PPC, απέδειξαν, όμως, επίσης ότι αυτό το προϊόν είχε αυξήσει τον ανταγωνισμό στο τμήμα της αγοράς των μηχανημάτων χαμηλής δυναμικότητας. Αποδεικτικά στοιχεία σχετικά με τον ανταγωνισμό μεταξύ τμημάτων και η μελέτη Info-Markt αποδεικνύουν την ύπαρξη ανταγωνισμού, η δε ταξινόμηση Dataquest αποδεικνύει ότι τα εν λόγω προϊόντα αλληλεπικαλύπτονται όσον αφορά τη δυναμικότητα σχετικά με τον αριθμό αντιγράφων και την ταχύτητα των μηχανημάτων. Κατά το Συμβούλιο, οι διαφορές συντήρησης (τύμπανα προς απόρριψη για ορισμένα συστατικά στοιχεία φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων για προσωπική χρήση και συντήρηση που εξασφαλίζουν οι τεχνικοί για τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής του τομέα 1) και το γεγονός ότι τα έξοδα ποικίλλουν και το ότι η τιμή του φωτοαντιγράφου μπορεί να είναι διαφορετική ανάλογα με τον τύπο PPC δεν σημαίνει ότι τα εν λόγω προϊόντα δεν μπόρεσαν να θεωρηθούν ως ομοειδή.

Το Συμβούλιο θεωρεί ότι το επικριθέν γεγονός ότι περιορισμένος αριθμός μοντέλων μικρών PPC παράγονται εντός της Κοινότητας στερείται σημασίας. Ο πίνακας του παραρτήματος Ι του υπομνήματος αντικρούσεως δείχνει ότι υπήρχαν μοντέλα παραγόμενα εντός της Κοινότητας για όλα τα τμήματα κατά τη διάρκεια της περιόδου αναφοράς, και ότι τα περιθωριακά χαρακτηριστικά που διακρίνουν τα μοντέλα τα οποία παράγονται εντός της Κοινότητας από τα ιαπωνικά μηχανήματα, όσον αφορά ορισμένους τεχνικούς μηχανισμούς, δεν επηρεάζουν το ζήτημα του ομοειδούς προϊόντος.

Τέλος, σχετικά με το επιχείρημα της Matsushita, κατά το οποίο τα PPC που τελειοποιήθηκαν από τους Ιάπωνες παραγωγούς ήταν εντελώς καινούργια λόγω της σύλληψής τους, της κατασκευής τους και της τεχνικής τους και ήσαν πιο αξιόπιστα, στο μέτρο που το εν λόγω επιχείρημα αναφέρεται στο ζήτημα του ομοειδούς προϊόντος το Συμβούλιο παρατηρεί ότι οι παραγωγοί της Κοινότητας κατασκευάζουν προϊόντα των οποίων η τεχνολογία είναι εξίσου προχωρημένη όσο και η τεχνολογία οποιασδήποτε στην αγορά διαθέσιμης συσκευής και ότι το έργο που επιτελούν και τα βασικά τους χαρακτηριστικά είναι τα ίδια με αυτά των ανταγωνιστικών προϊόντων που κατασκευάζονται στην Ιαπωνία.

Το Συμβούλιο καταλήγει, επομένως, στο συμπέρασμα ότι ορθώς ορίστηκε το ομοειδές προϊόν και ότι τα προβληθέντα σχετικώς από τη Matsushita επιχειρήματα είναι αβάσιμα.

Κατά τη *CECOM*, ο όρος ομοειδές προϊόν πρέπει να καλύπτει το σύνολο των μηχανημάτων όλης της σειράς μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο

χαρτί και, ιδιαίτερα, τα φωτοαντιγραφικά μηχανήματα για προσωπική χρήση και τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής που ανήκουν στο τμήμα 1, ειδικά αναφερόμενα από την προσφεύγουσα. Προσθέτει ότι τα PPC αποτελούν τμήμα ενιαίας αγοράς ακόμα και αυτά των οποίων η ταχύτητα υπερβαίνει τα 75 φωτοαντίγραφα ανά λεπτό. Εξάλλου, η απόφαση του Συμβουλίου, κατά την οποία οι οριστικοί δασμοί αντιντάμπινγκ δεν έχουν εφαρμογή στα μηχανήματα που έχουν ταξινομηθεί στα τμήματα 5 και 6 Dataquest δεν ανταποκρίνονται στην άποψη που υποστήριξε η CECOM κατά τη διάρκεια της διοικητικής διαδικασίας.

Κατά τη CECOM, ακόμα και εάν τα εν λόγω μηχανήματα, ως προς το μέγεθος και τη λειτουργία, δεν είναι ομοειδή από όλες τις απόψεις, όλα τα PPC εμφανίζουν τα ίδια χαρακτηριστικά, οι δε λειτουργίες και τεχνικές επιδόσεις είναι μάλλον ή ήττον του αυτού επιπέδου. Η CECOM αναφέρει σχετικώς τις υποθέσεις Tokyo Electric Company κατά Συμβουλίου (συνεκδ. υποθ. 260/85 και 106/86) σχετικά με τον δασμό αντιντάμπινγκ που επιβλήθηκε στις ηλεκτρονικές γραφομηχανές και, ιδιαίτερα, τις προτάσεις του γενικού εισαγγελέα της 8ης Μαρτίου 1988, στις οποίες αυτός θεώρησε ότι η ύπαρξη διακεκριμένων αγορών για τις καλούμενες συμπαγείς μηχανές, αφενός, και τις καλούμενες επαγγελματικές μηχανές, αφετέρου, δεν ήταν προφανής και ότι, παρόλον ότι το βάρος μπορεί να παράσχει κριτήριο διακρίσεως, οι λειτουργίες των εν λόγω μηχανών αποτελούν αναγκαστικά εξίσου σημαντικό παράγοντα. Στις αναφερθείσες υποθέσεις η προσφεύγουσα δεν είχε διαπιστώσει την ύπαρξη ουσιωδών διαφορών μεταξύ των λειτουργιών των συμπαγών ηλεκτρονικών γραφομηχανών και των επαγγελματικών. Η CECOM θεωρεί ότι μπορεί να γίνει παρόμοια εκτίμηση όσον αφορά την ύπαρξη ενιαίας αγοράς μηχανημάτων φωτοαντιγραφής.

Επί του θέματος της υπάρξεως κοινοτικής παραγωγής μικρών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής, η CECOM αναφέρει ότι, κατά τη διάρκεια της περιόδου αναφοράς, κοινοτικοί παραγωγοί κατασκεύασαν επίσης και έθεσαν σε πώληση μηχανήματα φωτοαντιγραφής μικρού μεγέθους (Rank Xerox και Olivetti) και ότι το ότι τα μέλη της CECOM διαθέτουν μικρό μόνο μερίδιο στην αγορά στο τμήμα μηχανημάτων χαμηλής δυναμικότητας οφείλεται στη στρατηγική κατακτήσεως της αγοράς που εφαρμόζουν οι Ιάπωνες κατασκευαστές μηχανημάτων φωτοαντιγραφής.

3. Οι ζημιογόνοι παράγοντες

Η *Matsushita* αμφισβητεί τον προσδιορισμό της ζημίας που πραγματοποιήθηκε από την Επιτροπή βάσει των ακολούθων παραγόντων: χαμηλή αποδοτικότητα, ανικανότητα πραγματοποιήσεως οικονομιών κλίμακας, υποτιμολογήσεις, αύξηση του όγκου των ιαπωνικών εξαγωγών και αύξηση του μεριδίου της αγοράς που κατέχουν οι Ιάπωνες εξαγωγείς.

— Χαμηλή αποδοτικότητα

Η Matsushita ισχυρίζεται ότι κακώς η Επιτροπή αναφέρθηκε αποκλειστικά, προκειμένου να εξετάσει την αποδοτικότητα των δραστηριοτήτων των καταγγελλουσών, στις πωλήσεις τους μηχανημάτων φωτοαντιγραφής μικρού και μεσαίου μεγέθους παραγωγής τους. Κατά τη Matsushita, η Επιτροπή όφειλε να λάβει υπόψη: α) τα κέρδη που οι καταγγέλλουσες αντλούσαν από την πώληση μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που εισήγαγαν από την Ιαπωνία, β) τα υψηλά κέρδη που προκύπτουν από την πώληση συναφών προϊόντων και άλλων αντικειμένων, πώληση που αποφέρει σε κάθε προμηθευτή μηχανημάτων φωτοαντιγραφής, ιδιαίτερα μικρών μοντέλων, κέρδη ίσα ή και ανώτερα από αυτά της πωλήσεως μηχανημάτων, και γ) την αποδοτικότητα των δραστηριοτήτων των καταγγελλουσών όσον

αφορά όλα τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής και όχι μόνο τα μικρά.

Η Matsushita θεωρεί ότι η αποδοτικότητα μειώθηκε τεχνητά, μ' αυτόν τον τρόπο, και ότι ο περιεχόμενος στην 82η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού ισχυρισμός δεν ισχύει για τις Rank Xerox, Océ και Olivetti. Πράγματι, οι εν λόγω εταιρίες διαθέτουν έσοδα που επαρκούν πλήρως για τη χρηματοδότηση της ανάπτυξης νέων προϊόντων.

Η μελέτη της Info-Markt, ανεξάρτητης εταιρίας ερευνών της αγοράς στην οποία ανατέθηκε να προβεί σε μελέτη των ανταγωνιστικών προϊόντων στη γερμανική αγορά, αφήνει να εννοηθεί ότι η τιμή των μοντέλων της Κοινότητας έπρεπε, κατά γενικό κανόνα, να είναι υψηλότερη από την τιμή των συγκρίσιμων ιαπωνικών μοντέλων, διότι τα μοντέλα της Κοινότητας συχνά προορίζονται για εκμίσθωση και, επομένως, γενικά προγραμματίζονται για μεγαλύτερη διάρκεια ζωής. Η Matsushita παρατηρεί, σχετικώς, ότι η Επιτροπή προέβη σε σύγκριση των μοντέλων της Κοινότητας μεγαλύτερης διάρκειας ζωής με ιαπωνικά μοντέλα εξάλλου συγκρίσιμα και, ωστόσο, διαπίστωσε μικρή μόνο διαφορά τιμών. Συνεπώς, αν υπήρξε υποτιμολόγηση, αυτή μάλλον έγινε από την πλευρά των παραγωγών της Κοινότητας.

— Ανικανότητα πραγματοποιήσεως οικονομιών κλίμακας

Η Matsushita ισχυρίζεται ότι η αδυναμία των οικονομιών κλίμακας των καταγγελλουσών, που αναφέρεται στην 83η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού, προκύπτει από την αρκετά καθυστερημένη έναρξη της παραγωγής τους. Οι καταγγέλλουσες διέθεταν επαρκείς οικονομικούς πόρους για να εισέλθουν σ' αυτή την αγορά αν είχαν την τεχνολογική ικανότητα και δεν εμποδίστηκαν σ' αυτό από τις οικονομικές δυσχέρειες που καταλογίζονται στις εξαγωγές της Ιαπωνίας.

Κατά τη Matsushita, η επιχειρηματολογία των θεσμικών οργάνων φαίνεται να επιβεβαιώνει ότι η επιτυχία των ιαπωνικών εταιριών οφείλεται στην ανάπτυξη και στην παραγωγή ελκυστικών προϊόντων σε ανταγωνιστικές τιμές. Πράγματι, όπως προκύπτει από την 86η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού, δεν αποδεικνύεται ότι η επιτυχία των μικρών ιαπωνικών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής οφείλετο στην ποιότητά τους, « εκτός για το ό,τι αφορά τα πολλαπλά χαρακτηριστικά τους ». Τα ιαπωνικά μηχανήματα φωτοαντιγραφής δεν ήταν φθηνότερα, αλλά τεχνικώς ανώτερα και, κατά συνέπεια, ελκυστικότερα στην αγορά. Δεν πρόκειται, επομένως, για υποτιμολόγηση αλλά για ανταγωνισμό.

— Υποτιμολογήσεις

Η Matsushita ισχυρίζεται ότι, στην προκειμένη περίπτωση, θεωρήθηκε ότι η φερομένη χαμηλή αποδοτικότητα και οι άλλες δυσκολίες των καταγγελλουσών οφείλονταν στις χαμηλές τιμές των ιαπωνικών προϊόντων. Θεωρεί, αναφερόμενη στις αιτιολογικές σκέψεις 48 και 49 του προσβαλλομένου κανονισμού, ότι τα προϊόντα της δεν ήσαν φθηνότερα από αυτά που πωλούσαν οι καταγγέλλουσες, ήσαν, όμως, τεχνικώς ανώτερα.

Εξάλλου, η Matsushita ισχυρίζεται ότι, όπως προκύπτει από τη γραφική παράσταση που εκπόνησε το Office Technology Research, οι τιμές των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί εντός της Κοινότητας υπήρξαν σχετικά σταθερές επί δέκα περίπου έτη, σε σχέση με τις τιμές των άλλων ηλεκτρονικών εξοπλισμών γραφείου, των οποίων οι τιμές γνώρισαν πτώση σε πολύ μεγαλύτερο βαθμό, πράγμα αντίθετο προς τη

σκέψη κατά την οποία οι τιμές των μικρών PPC θα μπορούσαν να διατηρηθούν σε χαμηλό επίπεδο κατά τη δεκαετία του '70, γι' αυτόν δε τον λόγο η Océ αποφάσισε να μην αναπτύξει δικό της μοντέλο.

— Αύξηση του όγκου των ιαπωνικών εξαγωγών

Η Matsushita παρατηρεί ότι η αύξηση του όγκου των ιαπωνικών εξαγωγών δεν προκάλεσε ζημία, δεδομένου ότι η εν λόγω αύξηση ήταν, σε μεγάλο βαθμό παράλληλη με την επέκταση της νέας αγοράς που εμφανίστηκε για τα μικρά μηχανήματα φωτοαντιγραφής και ότι η εν λόγω επέκταση προσέφερε στους Ευρωπαίους παραγωγούς τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν κερδοφόρες πωλήσεις που διαφορετικά δεν θα ήσαν δυνατές.

— Αύξηση του μεριδίου της αγοράς που κατέχουν οι Ιάπωνες εξαγωγείς

Ως προς την αύξηση του μεριδίου της αγοράς που κατέχουν οι Ιάπωνες εξαγωγείς, η Matsushita θεωρεί ότι η εν λόγω αύξηση ανταναικλά την επιτυχία τους στην αγορά των μικρών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που προκύπτει από την ποιότητα και όχι από την τιμή των ιαπωνικών μηχανημάτων.

Το *Συμβούλιο* ισχυρίζεται, καταρχάς, όσον αφορά την *αποδοτικότητα* των κοινοτικών παραγωγών, ότι αυτό που έχει σημασία είναι τα κέρδη ή οι ζημίες που προκύπτουν γι' αυτούς από την παραγωγή και την πώληση PPC και όχι η γενική τους κατάσταση λαμβανομένης υπόψη της παραγωγής και της πώλησης άλλων προϊόντων. Ισχυρίζεται, περαιτέρω, ότι ο βασικός κανονισμός προβλέπει ότι τα αποτελέσματα ντάμπινγκ πρέπει να εκτιμώνται σε σχέση με την παραγωγή του ομοειδούς προϊόντος εντός της Κοινότητας και όχι σε σχέση με άλλα προϊόντα ή με το σύνολο των εμπορικών πράξεων και ότι δεν συντρέχει, επομένως, λόγος να ληφθούν υπόψη άλλοι παράγοντες που δεν αφορούν το ομοειδές προϊόν.

Όσον αφορά τις τιμές των εισαγομένων προϊόντων που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ, τα θεσμικά όργανα διαπίστωσαν ότι υπήρξαν *υποτιμολογήσεις* και ότι από αυτό προέκυψε ζημία (αιτιολογικές σκέψεις 41 έως 49 του προσβαλλομένου κανονισμού), οι εν λόγω, όμως, υποτιμολογήσεις δεν ήταν τόσες ώστε να περιληφθούν στον υπολογισμό του δασμού που είναι αναγκαίος για την εξάλειψη της ζημίας (110η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού). Το Συμβούλιο σαφώς επισήμανε ότι οι υποτιμολογήσεις ήταν ευρέως διαδεδομένες και εφαρμόζονταν από όλους ανεξαιρέτως τους εξαγωγείς (47η και 49η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού). Κατά γενικό κανόνα ήταν επίσης μεταβατικές όχι λόγω αυξήσεως της τιμής των μοντέλων ιαπωνικής παραγωγής, αλλά διότι οι τιμές των μοντέλων κοινοτικής παραγωγής μειώθηκαν για να ανταγωνιστούν τα μοντέλα ιαπωνικής παραγωγής. Τέλος, οι υποτιμολογήσεις κατά γενικό κανόνα δεν ήταν ανώτερες του 10 %, το Συμβούλιο, όμως, παρατηρεί ότι συνεχείς και ευρέως διαδεδομένες υποτιμολογήσεις συνεπάγονται αναπόφευκτα πτώση των τιμών και την αδυναμία του ανταγωνιστή να διατηρήσει το επίπεδο τιμών που θα ίσχυε σε διαφορετική περίπτωση.

Το Συμβούλιο θεωρεί ότι η εφαρμογή, για προϊόν τεχνικώς ανώτερο ή για μοντέλο με περισσότερα τεχνικά χαρακτηριστικά, τιμής ταυτόσημης με την τιμή στην οποία πωλείται μοντέλο με λιγότερα τεχνικά χαρακτηριστικά, συγκρίσιμο όμως, συνιστά υποτιμολόγηση κατά την έννοια του κανονισμού 2176/84. Κατά το Συμβούλιο, παρόλον ότι οι αρχικές τιμές καταλόγου των δύο προϊόντων είναι ταυτόσημες, δεν αποδεικνύεται εκ του λόγου αυτού ότι δεν υπάρχουν υποτιμολογήσεις,

παρά μόνον όταν τα δύο μοντέλα είναι συγκρίσιμα απ' όλες τις απόψεις. Κατά τη γνώμη του Συμβουλίου, όταν η εφαρμογή χαμηλότερης τιμής για το ίδιο μοντέλο ή της ίδιας τιμής για καλύτερα εξοπλισμένο μοντέλο προκύπτει από πραγματοποιηθείσες εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ, η εν λόγω εφαρμογή θεωρείται ως πρακτική κακόπιστου ανταγωνισμού, του οποίου τα αποτελέσματα πρέπει να εκτιμηθούν όταν καθορίζονται τα στοιχεία της ζημίας σύμφωνα με τον κανονισμό 2176/84.

Το Συμβούλιο παρατηρεί ότι η Matsushita δεν αμφισβητεί το ότι υπήρξε *αύξηση του μεριδίου της αγοράς* που κατέχουν τα PPC ιαπωνικής παραγωγής και ότι η εν λόγω αύξηση συνέπεσε με μείωση του μεριδίου της αγοράς που ανήκει στα PPC ευρωπαϊκής παραγωγής, αυτό μάλιστα παρά την αύξηση της ζήτησης.

Το Συμβούλιο αμφισβητεί, περαιτέρω, τον ισχυρισμό της Matsushita, κατά τον οποίο οι Ιάπωνες εξαγωγείς συνέβαλαν στη δημιουργία της αγοράς PPC χαμηλής δυναμικότητας, η οποία διαφορετικά δεν θα υφίστατο. Κατά το Συμβούλιο, η Rank Xerox παρήγαγε επί μακρό χρονικό διάστημα μηχάνημα φωτοαντιγραφής χαμηλής δυναμικότητας που ανήκει στο τμήμα 1, το μοντέλο 660, και άλλοι κοινοτικοί παραγωγοί παρήγαγαν επίσης και εμπορεύθηκαν PPC χαμηλής δυναμικότητας (Tetras από το 1985, Olivetti από το 1979/1980, Develop από το 1980/1981).

Όσον αφορά τα μικρότερα μοντέλα ή τα φωτοαντιγραφικά μηχανήματα για προσωπική χρήση, η Επιτροπή αναγνώρισε ότι τα εν λόγω μηχανήματα δημιούργησαν νέα αγορά, αύξησαν, όμως, συγχρόνως τον ανταγωνισμό στην αγορά των προϊόντων χαμηλότερης δυναμικότητας. Ακόμα και αν τα θεσμικά όργανα είχαν χαρακτηρίσει το φωτοαντιγραφικό μηχάνημα για προσωπική χρήση ως διακεκριμένο ομοειδές προϊόν, είναι δεδομένο ότι υφίσταται κοινοτική παραγωγή. Πράγματι, η Tetras, που είναι κοινοτικός παραγωγός, παρήγαγε το 1984/1985 φωτοαντιγραφικό μηχάνημα για προσωπική χρήση για να ανταγωνιστεί τα μηχανήματα Canon.

Η *CECOM* θεωρεί ότι η ευρωπαϊκή παραγωγή μηχανημάτων φωτοαντιγραφής στρατηγικής σημασίας στον τομέα της οργανώσεως γραφείων αποτέλεσε τον στόχο διαφόρων Ιαπώνων κατασκευαστών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής και, επομένως, όλοι οι άλλοι παράγοντες που αναφέρει το άρθρο 4 του κανονισμού 2176/84 προς εκτίμηση της ζημίας χάνουν τότε τη σημασία τους.

Όσον αφορά τις υποτιμολογήσεις, η CECOM θεωρεί ότι, λόγω του μεγέθους του εφαρμοζόμενου ντάμπινγκ σε μεγάλη κλίμακα και μεγάλης διάρκειας, καθώς και λόγω του μεριδίου της αγοράς περίπου 85 % που κατείχαν οι Ιάπωνες ανταγωνιστές μπορούσαν εύκολα να χρησιμοποιούν τη μέθοδο επιλεκτικών υποτιμολογήσεων που επιτρέπουν την επίθεση εναντίον ορισμένων ειδικών μοντέλων ορισμένων ανταγωνιστών σε ειδική αγορά.

Κατά τη CECOM, δεν προσκομίστηκε κανένα αποδεικτικό στοιχείο της φερομένης ανωτερότητας των ιαπωνικών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής από την άποψη της τεχνικής ή της αποτελεσματικότητας. Είναι, επίσης, ανακριβής ο ισχυρισμός ότι τα παραγόμενα εντός της Κοινότητας μοντέλα έχουν μεγαλύτερη διάρκεια ζωής και ότι προορίζονται για εκμίσθωση. Τέλος, η σύγκριση μεταξύ των τιμών των κατασκευαζομένων στην Ευρώπη μηχανημάτων φωτοαντιγραφής, αφενός, και των κατασκευαζομένων στην Ιαπωνία, αφετέρου, λαμβανομένων υπόψη των υποτιμολο-

γήσεων που συνδέονται με πρόσθετους εξοπλισμούς, αποδεικνύει, παρά το φαινόμενο της γενικής πτώσεως των τιμών, σημαντικά περιθώρια υποτιμολογήσεων.

Η CECOM ισχυρίζεται ότι οι πρακτικές ντάμπινγκ συνδέονται, εξ ορισμού, με τις τιμές πωλήσεως των μηχανημάτων και ότι η αποδοτικότητα πρέπει, έτσι, να υπολογιστεί βάσει της παραγωγής ομοειδών προϊόντων της Κοινότητας, σύμφωνα με το άρθρο 4, παράγραφος 4, του κανονισμού 2176/84, και όχι σε συνάρτηση με το σύνολο των δραστηριοτήτων. Οι πρακτικές ντάμπινγκ μειώνουν την αποδοτικότητα των παραγωγών της Κοινότητας, είτε καθιστώντας τις πωλήσεις αδύνατες, είτε δυνατές μόνο με εξαιρετικά χαμηλό κέρδος. Τα αντλούμενα από την εξυπηρέτηση μετά την πώληση κέρδη ανήκουν σε άλλο τομέα και τα κέρδη που προκύπτουν από την εκμίσθωση ελήφθησαν υπόψη στους υπολογισμούς της Επιτροπής.

Τέλος, μία από τις κύριες συνέπειες της χαμηλής αποδοτικότητας των κοινοτικών παραγωγών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής είναι η αδυναμία να επωφεληθούν από αυξημένες οικονομίες κλίμακας (83η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού), που προκύπτει από το ντάμπινγκ που εφαρμόζουν οι Ιάπωνες κατασκευαστές και όχι από την καθυστερημένη έναρξη της κοινοτικής παραγωγής, η οποία, στην πραγματικότητα, προηγήθηκε της ιαπωνικής παραγωγής.

4. Ο αιτιώδης σύνδεσμος μεταξύ ζημίας και εισαγωγών που αποτελούν το αντικείμενο ντάμπινγκ

Η *Matsushita* ισχυρίζεται, καταρχάς, ότι η εξέλιξη της ευρωπαϊκής αγοράς των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής δείχνει, προφανώς, ότι η κύρια αιτία του χαμηλού επιπέδου δραστηριότητας που χαρακτηρίζει τις τρεις καταγγέλλουσες στον τομέα της παραγωγής μικρών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής υπήρξε η απόφαση των εν λόγω εταιριών να μην αναλάβουν αυτήν την παραγωγή. Σχετικώς, η Matsushita τονίζει ότι, κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '60 και της δεκαετίας του '70, η Xerox Corporation και η ευρωπαϊκή της θυγατρική εταιρία Rank Xerox, κατέχοντας την ανώτατη θέση στην αγορά φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων γραφείου, καθώς και άλλοι κατασκευαστές, εγκατεστημένοι στην Ευρώπη, αφιέρωσαν τις προσπάθειές τους στην κατασκευή μηχανημάτων φωτοαντιγραφής μεγαλύτερης δυναμικότητας και ταχύτητας, με την ιδέα ότι η ζήτηση θα συγκεντρωνόταν σ' αυτόν τον τομέα και ότι η ζήτηση θα ήταν περιορισμένη όσον αφορά τα μικρά μηχανήματα φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί και τα οποία θα χρησιμοποιούντο από μικρές υπηρεσίες ή μεγάλες αποκεντρωμένες υπηρεσίες. Στο τέλος της δεκαετίας του '70 και στις αρχές της δεκαετίας του '80 εμφανίστηκε, ωστόσο, νέα αγορά για τα μικρά μηχανήματα φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί, ενώ η αγορά των μεγάλων μηχανημάτων φωτοαντιγραφής παρέμενε σταθερή.

Οι Ιάπωνες κατασκευαστές, για να ανταποκριθούν στις ανάγκες των ιαπωνικών επιχειρήσεων στη δεκαετία του '70, και ιδίως στην ανάγκη διανομής των μηνυμάτων τους υπό τη μορφή αναπαραγωγής χειρογράφων πρωτοτύπων, ανέπτυξαν μια εντελώς νέα γενεά μικρών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί, μηχανημάτων εξαιρετικής ποιότητας και αξιοπιστίας, που δεν είχαν το αντίστοιχό τους εντός της Κοινότητας. Οι Ιάπωνες κατασκευαστές, προτείνοντας τις εν λόγω τεχνολογικές καινοτομίες με ελκυστικό τρόπο δημιούργησαν, σε μεγάλο βαθμό, εντός της Κοινότητας αγορά για τα μειωμένων διαστάσεων μηχανήματα φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί.

Οι ευρωπαϊκές επιχειρήσεις, μέχρι την εμφάνιση των νέων ιαπωνικών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής, είχαν την επιλογή μόνο μεταξύ της χρησιμοποιήσεως μεγάλου ταχέος μηχανήματος φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιεί συνηθισμένο χαρτί, της χρησιμοποιήσεως μικρού φωτοαντιγραφικού μηχανήματος κατώτερης ποιότητας που χρησιμοποιεί επηλειμμένο χαρτί ή της χρησιμοποιήσεως αργού μηχανήματος φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιεί συνηθισμένο χαρτί όπως το Rank Xerox 660

που παρήγε αντίγραφα χαμηλής ποιότητας και απήλαυε της υποστήριξης εκτεταμένου δικτύου συντήρησης.

Υπ' αυτές τις συνθήκες, εμφανίστηκε νέα ζήτηση εντός της Κοινότητας, οι δε ευρωπαϊκές επιχειρήσεις έκριναν αναγκαίο να διαθέτουν ορισμένο αριθμό μικρών αξιόπιστων φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων καλής ποιότητας αναπαραγωγής, τα οποία δεν είχαν ανάγκη τακτικής συντήρησης από τεχνικούς και προσφέρονταν σε πώληση υπό όρους πιο ενδιαφέροντες από τους όρους μισθώσεως που εφήρμοσε η Rank Xerox.

Το χαμηλό επίπεδο δραστηριότητας των Ευρωπαίων παραγωγών, όσον αφορά νέα μοντέλα μηχανημάτων φωτοαντιγραφής, από το 1968 έως το 1978, ενώ οι Ιάπωνες κατασκευαστές έθεσαν σε κυκλοφορία περίπου δεκαπέντε μοντέλα, από το 1975 έως το 1978, προκύπτει από τον πίνακα Α (σε παράρτημα).

Κατά τη διάρκεια της περιόδου αναφοράς (κατά την ταξινόμηση Dataquest), δεν υπήρξε, στην πραγματικότητα, κοινοτική παραγωγή όσον αφορά τα φωτοαντιγραφικά μηχανήματα του τμήματος 2 και άνω. Στο τμήμα 3, οι Ιάπωνες προμηθευτές κυριαρχούσαν, παρόλον ότι υφίστατο ορισμένη ευρωπαϊκή παραγωγή των μεγαλύτερων μηχανημάτων αυτής της κατηγορίας. Στο τμήμα 4, υπήρχε μικρός ιαπωνικός ανταγωνισμός, που ήταν ανύπαρκτος στο τμήμα 5. Τέλος, δεν υπήρχε κοινοτική παραγωγή στο τμήμα 6.

Η επέκταση της αγοράς των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής μεταξύ 1970 και 1980 οφείλεται κυρίως στην αύξηση της ζήτησης στους σχετικούς με τα μικρά μηχανήματα τομείς κατόπιν της εμφάνισης νέων ιαπωνικών φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων. Αυτό φαίνεται ιδίως στον ακόλουθο πίνακα, που επισημαίνει την εξέλιξη του συνόλου των PPC (αριθμός μηχανημάτων εγκατεστημένων στους χώρους των χρηστών) στη Γερμανία:

Πίνακας Α: Σύνολο των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί στη Γερμανία, όπως εκτιμάται στο τέλος των ετών

(× 1 000)

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

Πηγή: Dataquest

Το σύνολο των εγκατεστημένων στη Δυτική Ευρώπη PPC ανήλθε από περίπου 1 000 000 μηχανήματα το 1979 σε περίπου 2 978 000 το 1984.

Αν ληφθούν ως κριτήριο οι τοποθετήσεις νέων μηχανημάτων (υπολογιζομένων με πρόσθεση των καθαρών πωλήσεων και μισθώσεων), διαπιστώνεται ότι αυξήθηκαν, κάθε έτος, για να ανέλθουν από περίπου 450 000 μηχανήματα, το 1981, σε περίπου 800 000, το 1984, αυτή δε η αύξηση οφείλεται κυρίως στα μικρά μηχανήματα φωτοαντιγραφής ιαπωνικής παραγωγής.

Όσον αφορά τα φωτοαντιγραφικά μηχανήματα για προσωπική χρήση, που αποτελούν, κατά τη Matsushita, παράδειγμα του ανοίγματος στην αγορά των μικρών μηχανημάτων και της ιαπωνικής τεχνικής ανωτερότητας σ' αυτή την αγορά, ο πίνακας που ακολουθεί δίνει τους σχετικούς με τις τοποθετήσεις, στο γενικό σύνολο, και στο μερίδιο των Ιαπώνων κατασκευαστών αριθμούς:

Πίνακας Β: Φωτοαντιγραφικά μηχανήματα για προσωπική χρήση (Δυτική Ευρώπη)

(× 1 000)

	1982	1983	1984	1985
Σύνολο των τοποθετήσεων	—	95	128	166
Μερίδιο των Ιαπώνων κατασκευαστών	—	100 %	99,2 %	98,8 %
Γενικό σύνολο	—	95	223	389
Μερίδιο των Ιαπώνων κατασκευαστών	—	100 %	99,6 %	99,2 %

Τέλος, για να διαπιστωθεί η ιαπωνική κυριαρχία στον τομέα των μικρών μοντέλων κατά τη διάρκεια της περιόδου αναφοράς, η Matsushita αναφέρει επίσης στον πίνακα που ακολουθεί τους σχετικούς με τις πωλήσεις νέων μηχανημάτων στη γερμανική αγορά αριθμούς.

Πίνακας Γ

	Μοντέλα Ιαπωνικά	Μοντέλα ΕΟΚ	Παραγωγή Fuji/Rank Xerox
Μηχανήματα φωτοαντιγραφής για προσωπική χρήση	8	1*	0
Τμήμα 1α	17	1	4
Τμήμα 1β	18	0	0
Τμήμα 2	21	0	1
Τμήμα 3	15	4	0
Τμήμα 4	8	3	0

* Μοντέλο Tetras, που κατασκευάστηκε σε μικρές ποσότητες λόγω τεχνικών δυσχερειών.

Οι κοινοτικοί παραγωγοί μεγάλων μηχανημάτων φωτοαντιγραφής αντέδρασαν σ' αυτή την εξέλιξη της αγοράς προβαίνοντας σε αγορές από τους Ιάπωνες κατασκευαστές. Έτσι, η εταιρία Rank Xerox, παρόλον ότι εξακολουθούσε να συγκεντρώνει τις προσπάθειές της στα μηχανήματα φωτοαντιγραφής υψηλής δυναμικότητας, αποφάσισε ότι θα έπρεπε να προσφέρει, επίσης, προς πώληση εντός της Κοινότητας μικρά φωτοαντιγραφικά μηχανήματα της ζητουμένης ποιότητας και για να το πράξει επέλεξε να αγοράζει από τη θυγατρική της εταιρία στην Ιαπωνία, τη Fuji Xerox, είτε μοντέλα OEM πλήρως συναρμολογημένα είτε συστατικά στοιχεία προς συναρμολόγηση εντός της Κοινότητας. Ομοίως, η Océ και η Olivetti αγόραζαν από ανεξάρτητους Ιάπωνες προμηθευτές μοντέλα OEM προς μεταπώληση. Κατά τη Matsushita, το ότι οι εν λόγω εταιρίες προτίμησαν να εισάγουν μοντέλα OEM προήρχετο από αποδοτική και ορθολογική εμπορική στρατηγική, και οι εν λόγω εισαγωγές τούς επέτρεψαν να αποφύγουν το κόστος και τις τεχνολογικές δυσκολίες που θα συνεπαγόταν η ανεξάρτητη ανάπτυξη νέων μοντέλων. Επομένως, οι εμπορικοί και τεχνικοί λόγοι, και όχι οι χαμηλές τιμές, είναι αυτοί που αποτελούν τις κύριες αιτίες της περιορισμένης παραγωγικής δραστηριότητας της Rank Xerox και των άλλων εταιριών στον τομέα των μικρών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής. Η κατάσταση των καταγγελλουσών κατά τη διάρκεια της περιόδου αναφοράς ήταν η άμεση συνέπεια των αποφάσεων που ελήφθησαν όσον αφορά την παραγωγή των εν λόγω μηχανημάτων.

Το *Συμβούλιο* ισχυρίζεται ότι τα θεσμικά όργανα εξέτασαν με ιδιαίτερη φροντίδα την επίδραση των πραγματοποιηθεισών εισαγωγών που αποτελούσαν το αντικείμενο ντάμπινγκ επί της κοινοτικής παραγωγής, καθώς και τις άλλες πιθανές αιτίες των στοιχείων της ζημίας που καθορίστηκαν (81η επ. αιτιολογικές σκέψεις του προσβαλλομένου κανονισμού). Εξέτασαν, ιδίως, τις δυσκολίες που συνάντησε η Rank Xerox για την προώθηση στην αγορά νέου προϊόντος μικρής δυναμικότητας και

κατέληξαν στο συμπέρασμα ότι οι εν λόγω δυσκολίες, οφειλόμενες τουλάχιστον εν μέρει σε εσωτερικά προβλήματα του ομίλου Xerox, υπερπηδήθηκαν με ορισμένες αλλαγές της διαχείρισης και της ποικιλίας των προϊόντων και δεν μπορεί, επομένως, να γίνει πλέον επίκλησή τους για τον προσδιορισμό της ζημίας που προκλήθηκε στην εταιρία.

Το Συμβούλιο παρατηρεί, καταρχάς, ότι τα θεσμικά όργανα διαπίστωσαν ότι υπήρχε διαρκής πίεση επί των τιμών που προέκυπτε από τις υποτιμολογήσεις στις οποίες προέβαιναν οι Ιάπωνες εξαγωγείς. Και η συμπίεση των τιμών προκάλεσε πτώση της αποδοτικότητας των κοινοτικών επιχειρήσεων και συνέπεσε με την αύξηση του μεριδίου της αγοράς που κατέχουν οι Ιάπωνες παραγωγοί. Υπ' αυτές τις συνθήκες, είναι εσφαλμένος ο ισχυρισμός ότι μια τέτοια συμπίεση είχε ως συνέπεια την αύξηση των πωλήσεων, καθώς και την αύξηση του μεριδίου της αγοράς που κατέχουν τα προϊόντα ιαπωνικής προελεύσεως, διότι η εν λόγω αύξηση συνέπεσε με τη μείωση του κατεχόμενου από τους Ευρωπαίους παραγωγούς μεριδίου της αγοράς. Κατά συνέπεια, οι πραγματοποιηθείσες εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ πρέπει να θεωρηθούν ως συστατικό στοιχείο της διαπιστωθείσας ζημίας.

Όσον αφορά τους άλλους παράγοντες που αναφέρει η Matsushita ως συστατικά στοιχεία της ζημίας, το Συμβούλιο αμφισβητεί, καταρχάς, το επιχείρημα κατά το οποίο οι κοινοτικοί παραγωγοί παραμέλησαν την αγορά των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής χαμηλής δυναμικότητας κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '70 και, έτσι, η απόφασή τους να μη παράγουν αυτό το είδος φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων τους προκάλεσε προβλήματα. Η Rank Xerox συνέχισε την παραγωγή της μηχανημάτων φωτοαντιγραφής χαμηλής δυναμικότητας εντός της Κοινότητας μέχρι το 1978 (μοντέλο 660 της εν λόγω εταιρίας), και το γεγονός ότι, στη συνέχεια, η Fuji Xerox προμήθευσε μηχανήματα χαμηλής δυναμικότητας καθώς και το ότι η Rank Xerox κατασκεύασε τέτοια μηχανήματα με εξαρτήματα προερχόμενα από τη Fuji Xerox, αποδεικνύει ότι ουδέποτε έπαυσε το ενδιαφέρον της Rank Xerox για τη σχετική με τα εν λόγω μηχανήματα αγορά. Η Olivetti τελειοποίησε μοντέλο μικρής δυναμικότητας το 1978 και η Océ είχε καταβάλει σημαντικές προσπάθειες προς τον ίδιο σκοπό, αλλά εγκατέλειψε τις προσπάθειές της ιδίως, όπως ισχυρίζεται, λόγω της πτώσεως των τιμών.

Το Συμβούλιο αμφισβητεί, επίσης, τον ισχυρισμό κατά τον οποίο τα ιαπωνικά μηχανήματα φωτοαντιγραφής χαμηλής δυναμικότητας δημιούργησαν νέα αγορά, και θεωρεί ότι, αν και οι ιαπωνικές αντιλήψεις για την εμπορία συνέβαλαν στην επέκταση της εν λόγω αγοράς, αυτό δεν αποδεικνύει ότι οι εισαγωγές τέτοιων φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων σε χαμηλή τιμή και με την εφαρμογή ντάμπινγκ δεν υπήρξαν αιτία της ζημίας που προκλήθηκε στην κοινοτική βιομηχανία.

Όσον αφορά τα προβληθέντα επιχειρήματα σχετικά με τη φερομένη τεχνολογική ανωτερότητα, τον πρωτοποριακό ρόλο των Ιαπώνων στον τομέα των τεχνικών καινοτομιών και την αξιοπιστία, το Συμβούλιο παρατηρεί ότι όλοι οι κοινοτικοί παραγωγοί κατασκεύαζαν PPC που, κατά γενικό κανόνα, είναι εξίσου τελειοποιημένα με οποιοδήποτε υφιστάμενο στην αγορά PPC. Εξάλλου, ο πίνακας των καινοτομιών που επικαλούνται οι Ιάπωνες κατασκευαστές δεν αποδεικνύει ότι η προκληθείσα από τις εισαγωγές σε χαμηλές τιμές ζημία οφείλεται σε άλλες αιτίες. Τέλος, όσον αφορά την αξιοπιστία των ιαπωνικών PPC σε σχέση με την αξιοπιστία των PPC κοινοτικής παραγωγής, κανένα αποδεικτικό στοιχείο δεν αποδεικνύει ότι τα κοινοτικά μηχανήματα είναι κατώτερα ή ότι απαιτούν περισσότερη συντήρηση. Η αξιολόγηση όλων των πιθανών στοιχείων και αιτιών της ζημίας οδήγησε στο συμπέρασμα ότι οι εισαγωγές που πραγματοποι-

ήθηκαν σε χαμηλές τιμές και αποτελούν το αντικείμενο ντάμπινγκ ήσαν, στην πραγματικότητα, αιτία ζημίας.

Ως προς την εντελώς νέα γενεά μηχανημάτων φωτοαντιγραφής που, κατά τη Matsushita, ανέπτυξαν οι Ιάπωνες κατασκευαστές, η *CECOM* παρατηρεί ότι η βασική τεχνική της κατασκευής PPC είχε πραγματοποιηθεί στις Ηνωμένες Πολιτείες και στην Ευρώπη και ότι όλοι οι Ευρωπαίοι κατασκευαστές φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων είχαν τελειοποιήσει τα δικά τους μικρά μηχανήματα φωτοαντιγραφής που χρησιμοποιούν συνηθισμένο χαρτί ή ήσαν σε θέση να εξασφαλίσουν την κατασκευή τέτοιων προϊόντων. Το ότι αποθαρρύνθηκαν οφείλεται στην έλλειψη μακροπρόθεσμων προοπτικών σχετικά με την κάλυψη των εξόδων τους και την πραγματοποίηση λογικών κερδών.

Δεν υπάρχει καμία απόδειξη ότι οι Ευρωπαίοι κατασκευαστές προσέκρουσαν σε τεχνικά και τεχνολογικά εμπόδια κατά την κατασκευή PPC και ότι η επιτυχία της νέας γενεάς ιαπωνικών μικρών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής οφειλόταν κυρίως στην ποιότητά τους. Αντιθέτως, οι Ευρωπαίοι κατασκευαστές κατασκεύασαν και είναι σε θέση να κατασκευάζουν το σύνολο των μοντέλων όλης της σειράς PPC, σύμφωνα με ποιοτικά κριτήρια τουλάχιστον αντίστοιχα προς αυτά των φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων που κατασκευάζονται στην Ιαπωνία.

Πράγματι, το μόνο εμπόδιο που υφίσταται είναι η έλλειψη αποδοτικότητας που προκύπτει από το ντάμπινγκ που εφαρμόζουν σε μεγάλη κλίμακα πολλοί Ιάπωνες κατασκευαστές.

Ε — *Επί του συμφέροντος της Κοινότητας*

Η *Matsushita* υποστηρίζει, καταρχάς, ότι τα θεσμικά όργανα διαθέτουν μεγάλο περιθώριο εκτίμησης για να αποφασίσουν αν τα μηχανήματα φωτοαντιγραφής παρακειμένων τμημάτων μπορούν να θεωρούνται ως « ομοειδή προϊόντα » και αν υπάρχει ανταγωνισμός μεταξύ των προϊόντων, προσθέτει, όμως, ότι τα θεσμικά όργανα δεν μπορούν να αρνηθούν ότι ήταν πολύ περιορισμένη η κοινοτική παραγωγή και η σειρά προϊόντων που προσφέρονταν στον τομέα των μικρών φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων.

Σχετικώς, η Matsushita ισχυρίζεται ότι μόνον η Tetras, που κατείχε περίπου το 1 % της εν λόγω αγοράς, παρήγαγε, κατά τη διάρκεια της περιόδου αναφοράς, σε πολύ μικρές ποσότητες φωτοαντιγραφικά μηχανήματα για προσωπική χρήση. Ομοίως, στα τρία άλλα μικρότερα τμήματα, και χωρίς να ληφθούν υπόψη οι δραστηριότητες της Rank Xerox στον τομέα της συναρμολόγησης, η προσφορά στη γερμανική αγορά περιοριζόταν στο μόνο μοντέλο Olivetti Copia 1050, που κατείχε περίπου το 2 % της σχετικής αγοράς στη Δυτική Ευρώπη.

Υπ' αυτές τις συνθήκες, και αν ακόμα υποτεθεί ότι συντρέχει το κριτήριο των ομοειδών προϊόντων, η Matsushita θεωρεί ότι τα συμπεράσματα της Επιτροπής σχετικά με το συμφέρον της Κοινότητας είναι ανακριβή, δεδομένου ότι δεν έλαβε υπόψη το επιβαλλόμενο στους καταναλωτές πολλών προϊόντων βάρος αποφασίζοντας να προστατεύσει τους κατασκευαστές πολύ μικρής ποσότητας προϊόντων.

Η Matsushita ισχυρίζεται, περαιτέρω, ότι η εκτίμηση του συμφέροντος της Κοινότητας στην υπό κρίση υπόθεση νοθεύτηκε λόγω του ότι οι τρεις κύριες καταγγέλλουσες που εξηρτώντο και αντλούσαν όφελος από εισαγωγές προελεύσεως Ιαπωνίας περιελήφθησαν στην παραγωγή της Κοινότητας.

Κατά τη γνώμη της, η Rank Xerox θα έπρεπε ασφαλώς να είχε αποκλεισθεί και θα ήταν τότε αδύνατο στο Συμβούλιο να βεβαιώσει ότι τα μέτρα αντιντάμπινγκ ήταν σύμφωνα προς το συμφέρον της Κοινότητας. Θα έπρεπε επίσης να αποκλειστούν από την παραγωγή της Κοινότητας η Océ και η Olivetti, των οποίων οι εισαγωγές αντιπροσωπεύουν 35 έως 40 % των πωλήσεων και των προς τρίτους μισθώσεων μηχανημάτων που πραγματοποίησαν. Εντούτοις, και αν ακόμα υποτεθεί ότι έπρεπε να θεωρηθούν ότι συμπεριλαμβάνονται στην παραγωγή της Κοινότητας, το Συμβούλιο όφειλε να συγκρίνει το συμφέρον τους με το συμφέρον των εισαγωγέων OEM, όπως είναι η Gestetner, η Agfa-Gevaert και άλλοι. Ενώ κατείχαν πολύ μικρό μερίδιο της κοινοτικής αγοράς των μικρών φωτοαντιγραφικών μηχανημάτων (το εν λόγω μερίδιο της αγοράς δεν υπερέβαινε το 3 % το 1985, ακόμα και αν η Tetras έπρεπε να θεωρηθεί ως κοινοτικός παραγωγός), οι προαναφερθέντες εισαγωγείς OEM χρησιμοποιούσαν πολύ μεγάλο αριθμό προσώπων και ανέπτυσσαν μεγάλη δραστηριότητα στον τομέα των μικρών μηχανημάτων φωτοαντιγραφής.

Το *Συμβούλιο* παρατηρεί ότι, παρόλον ότι μερίδιο σχετικώς όχι σημαντικό της συνολικής παραγωγής θεωρείτο ως κοινοτική παραγωγή, μετά την εφαρμογή του άρθρου 4, παράγραφος 5, του κανονισμού 2176/84, τα θεσμικά όργανα όφειλαν ωστόσο να εξετάσουν αν η θέσπιση μέτρων αντιντάμπινγκ ήταν προς το συμφέρον της Κοινότητας. Η ανάγκη να ληφθεί υπόψη το εν λόγω συμφέρον δεν σημαίνει, ωστόσο, ότι, στην περίπτωση που η Rank Xerox αποκλειόταν από την κοινοτική παραγωγή, θα έπρεπε να ευνοηθούν μάλλον τα συμφέροντα των OEM σε σχέση με τα συμφέροντα των λοιπών παραγωγών της Κοινότητας. Κατά το Συμβούλιο, είναι προς το συμφέρον της Κοινότητας να προστατεύεται μια μικρή κοινοτική βιομηχανία που παρουσιάζει αδυναμίες ώστε να αποφευχθεί η ολική εξάρτηση από τις εισαγωγές από την αλλοδαπή.

ΣΤ — *Επί του υπολογισμού του δασμού αντιντάμπινγκ*

Όσον αφορά τον υπολογισμό του ποσοστού του δασμού, η *Matsushita* υποστηρίζει ότι ο καθορισμός του δασμού σε 20 % είναι αντίθετος προς το άρθρο 13, παράγραφος 3, του κανονισμού 2176/84, κατά το οποίο το ποσό των δασμών αντιντάμπινγκ δεν δύναται να είναι ανώτερο από το ποσό που είναι αναγκαίο για να εξαλειφθεί η ζημία. Σχετικώς, η Matsushita ισχυρίζεται, καταρχάς, ότι το περιθώριο των 12 % που θεωρήθηκε αναγκαίο για να εξασφαλιστεί εύλογο κέρδος ή εισόδημα από την πώληση των μηχανημάτων φωτοαντιγραφής είναι υπερβολικό. Πράγματι, δεδομένου ότι τα μικρά φωτοαντιγραφικά μηχανήματα πάντοτε πωλούνται με κατώτερο περιθώριο κέρδους από αυτό των άλλων σχετικών με τα φωτοαντιγραφικά μηχανήματα δραστηριοτήτων, η Επιτροπή έσφαλε όταν προσπάθησε να φέρει την αποδοτικότητα των πωλήσεων μηχανημάτων φωτοαντιγραφής σε επίπεδο εξαιρετικά ευνοϊκό. Η Matsushita επισημαίνει, περαιτέρω, ότι ο δασμός υπολογίστηκε βάσει της αυξήσεως της τιμής που κρίθηκε αναγκαία για να εξαλειφθούν οι φερόμενες υποτιμολογήσεις. Όμως, για τους προεκτεθέντες ήδη λόγους, δεν υπήρξαν υποτιμολογήσεις. Τέλος, η Matsushita θεωρεί ότι η λεπτομερής περιγραφή του τρόπου υπολογισμού του δασμού, στην 107η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού, είναι ακατάληπτη. Η Επιτροπή όφειλε να εκθέσει, με επαρκώς σαφή τρόπο, την επιλεγείσα μέθοδο για τον υπολογισμό του ύψους του δασμού

ώστε το Δικαστήριο να μπορέσει να ασκήσει πρόσφορο έλεγχο.

Το *Συμβούλιο* διευκρινίζει, καταρχάς, ως προς το αν το περιθώριο κέρδους του 12 %, που κρίθηκε αναγκαίο για τους κοινοτικούς παραγωγούς, ήταν πολύ υψηλό, όπως ισχυρίζεται η Matsushita, ότι τάσσεται με την άποψη της Επιτροπής κατά την οποία, στην περίπτωση που τα PPC θα επωλούντο με μικρό μόνο κέρδος, και μάλιστα με ζημία, τα δε κέρδη θα πραγματοποιούντο μόνο χάρη στη μεταγενέστερη πώληση προμηθειών, αυτό δεν θα ενίσχυε καθόλου την παραγωγή μηχανημάτων φωτοαντιγραφής. Στην 101η έως 106η αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού εκτίθενται, λεπτομερώς, οι λόγοι για τους οποίους τα θεσμικά όργανα έκαναν δεκτά τα επιχειρήματα των κοινοτικών παραγωγών, όσον αφορά την ανάγκη αποδοτικότητας των πωλήσεων μηχανημάτων και εμμένει στην άποψη ότι, για να είναι σε θέση οι κοινοτικοί παραγωγοί να συνεχίσουν την παραγωγή μηχανημάτων, είναι ουσιώδες οι επενδύσεις τους να τους εξασφαλίζουν λογική απόδοση.

Το ποσοστό κέρδους που επέλεξε η Επιτροπή, και που αμφισβήτησαν ενεργώς τόσο οι Ιάπωνες παραγωγοί, οι οποίοι ισχυρίζονταν ότι το εν λόγω ποσοστό ήταν πολύ υψηλό, όσο και οι κοινοτικοί παραγωγοί που ισχυρίζονταν ότι ήταν πολύ χαμηλό, θεωρήθηκε ως εύλογος συμβιβασμός των δύο απόψεων.

Όσον αφορά το ποσοστό του δασμού, η επιχειρηματολογία της Matsushita που συνίσταται στο να ισχυρίζεται ότι δεν υπήρξαν υποτιμολογήσεις ανασκευάζεται στις αιτιολογικές σκέψεις 108 και 110 του προσβαλλομένου κανονισμού.

Τέλος, σχετικά με το επιχείρημα της Matsushita, κατά το οποίο ο τρόπος υπολογισμού είναι ακατάληπτος, το Συμβούλιο παρατηρεί ότι λεπτομερείς διευκρινίσεις για τον τρόπο υπολογισμού δόθηκαν σε όλους τους διαδίκους της διαδικασίας της 2ας Δεκεμβρίου 1986 και ότι τους δόθηκε η ευκαιρία να διατυπώσουν τις σχετικές τους παρατηρήσεις. Επιπλέον, ο προσβαλλόμενος κανονισμός αναφέρει όλα τα στοιχεία επί των οποίων βασίστηκε ο υπολογισμός, πράγμα που επέτρεψε στη Matsushita να προβάλει τα δικαιώματά της, η δε αναφερόμενη αιτιολογία είναι επαρκώς σαφής για να επιτρέψει στο Δικαστήριο να ελέγξει τη νομιμότητα των υπολογισμών.

Η *CECOM* ισχυρίζεται ότι τα επιχειρήματα της Matsushita δεν αποδεικνύουν με κανένα τρόπο ότι τα κοινοτικά θεσμικά όργανα υπερέβησαν προφανώς τα όρια της ευρείας διακριτικής εξουσίας που διαθέτουν κατά τον υπολογισμό του κατωφλίου της ζημίας. Παρατηρεί, εξάλλου, ότι κατά τη διαδικασία αντιντάμπινγκ, τη σχετική με τις ηλεκτρονικές γραφομηχανές, ο γενικός εισαγγελέας ανασκεύασε τα επιχειρήματα της Canon (προτάσεις της 8ης Μαρτίου 1988, 277/85 και 300/85, Canon κατά Συμβουλίου, Συλλογή 1988, σ. 53) κατά τα οποία το ύψος του περιθωρίου κέρδους που έγινε δεκτό για τον υπολογισμό της σχετικής τιμής ήταν υπερβολικό, διότι δεν αποδείχθηκε το βάσιμο των εν λόγω επιχειρημάτων.

Ζ — *Επί της παραβάσεως του άρθρου* 190 *της Συνθήκης* ΕΟΚ

Η *Matsushita* θεωρεί ότι το Συμβούλιο παρέβη την υποχρέωση που υπέχει από το άρθρο 190 της Συνθήκης ΕΟΚ, απομακρυνθέν από το υποχρεωτικό σύστημα που προβλέπει το άρθρο 2, παράγραφοι 3 και 7, του κανονισμού 2176/84, κατά τον καθορισμό της κανονικής αξίας στην προκειμένη περίπτωση και στηριχθέν στην ιδέα ότι, παρά τη διαφορετική

νομική προσωπικότητα των συνδεομένων εταιριών πωλήσεων, οι εν λόγω εταιρίες έπρεπε να θεωρηθούν ως στοιχείο της εταιρίας της Matsushita διότι εκτελούσαν καθήκοντα τμήματος πωλήσεων της MEI. Κατά τη Matsushita, αυτός ο λόγος δεν αποτελεί επαρκή δικαιολογία για την απόφαση του Συμβουλίου.

Επίσης, ο προσβαλλόμενος κανονισμός είναι ασυμβίβαστος προς το άρθρο 190 της Συνθήκης, κατά το ότι η κρίση του Συμβουλίου ότι η Matsushita επωφελήθηκε ίσως ακουσίως από το πλεονέκτημα που προκύπτει από την έλλειψη αγοράς μεταχειρισμένων δεν δικαιολογεί, λογικά, την απόφασή του να περιλάβει την έκπτωση λόγω αναλήψεως του κυρίου μηχανήματος στην κανονική αξία. Όμως, όπως έκρινε το Δικαστήριο, με την απόφαση της 20ής Μαρτίου 1957, 2/56, Geitling κατά Ανωτάτης Αρχής (Rec. 1957, σ. 11), το άρθρο 190 απαιτεί η αιτιολογία πράξεως των κοινοτικών θεσμικών οργάνων «να συμβιβάζεται λογικά προς την εκδοθείσα απόφαση».

Τέλος, η Matsushita υποστηρίζει ότι έγινε παράβαση του άρθρου 190 στο μέτρο που η απόφαση να συμπεριληφθούν ορισμένα έξοδα και η αξία της εκπτώσεως λόγω αναλήψεως μεταχειρισμένου του κυρίου μηχανήματος στην κατασκευασμένη κανονική αξία για τις πωλήσεις προς τις OEM δεν αιτιολογείται, καθόσον το Συμβούλιο δεν επισήμανε στον προσβαλλόμενο κανονισμό τα νομικά ή πραγματικά στοιχεία που δικαιολογούν την απόφασή του, ούτε τον λόγο για τον οποίο θεώρησε πρόσφορο να εφαρμόσει περιθώριο κέρδους 5 % επί του κόστους παραγωγής για να ληφθούν υπόψη διαφορές εξόδων και κερδών υφισταμένων μεταξύ των πωλήσεων προς τις OEM και των πωλήσεων PPC με το εμπορικό σήμα της Matsushita.

Όταν, όπως στην προκειμένη περίπτωση, το Συμβούλιο πρέπει να εκτιμήσει υποθετική κατάσταση και απολαύει, κατά συνέπεια, σημαντικού περιθωρίου εκτιμήσεως, η απαίτηση σαφούς και μη διφορούμενης αιτιολογίας πρέπει να επιβάλλεται αυστηρά. Στις προτάσεις που ανέπτυξε στις 14 Φεβρουαρίου 1979, στην προαναφερθείσα απόφαση 113/77, Toyo κατά Συμβουλίου (ECR 1979, σ. 1185, 1259), ο γενικός εισαγγελέας δέχθηκε ότι «το ίδιο το γεγονός (...) ότι η εξουσία εκτιμήσεως είναι τόσο ευρεία απαιτεί επιτακτικά οι παρεχόμενες από τον νόμο διαδικαστικές εγγυήσεις προς αυτούς που είναι δυνατό να βλάπτονται από την άσκησή της να τηρούνται αυστηρώς».

Κατά το *Συμβούλιο*, ο προσβαλλόμενος κανονισμός επισημαίνει σαφώς πώς υπολογίστηκε η κανονική αξία όσον αφορά την εφαρμογή του άρθρου 2, παράγραφοι 3 και 7, του κανονισμού 2176/84. Επίσης, η ενδέκατη και η δωδέκατη αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού διευκρινίζουν τον υπολογισμό της κανονικής αξίας για τις πωλήσεις προς τις OEM, η δε δέκατη τρίτη και δέκατη τέταρτη αιτιολογική σκέψη του προσβαλλομένου κανονισμού αναφέρουν σαφώς ότι τα θεσμικά όργανα εξομοίωσαν τις πληρωμές για μεταχειρισμένα μηχανήματα προς γενικά έξοδα και ότι οι εν λόγω πληρωμές περιελήφθησαν, κατά συνέπεια, στον υπολογισμό της κατασκευασμένης κανονικής αξίας. Οι αρχές και η αιτιολογία που περιλαμβάνονται στις αντίστοιχες αιτιολογικές σκέψεις του προσβαλλομένου κανονισμού είναι σαφείς και, κατά συνέπεια, δεν συντρέχει έλλειψη αιτιολογίας ούτε παράβαση του άρθρου 190 της Συνθήκης.

J. C. Moitinho de Almeida
εισηγητής δικαστής

Πίνακας Α:

Χρονολογία της θέσεως σε κυκλοφορία μικρών PPC

	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Παραγωγή ΕΟΚ											
Rank Xerox	660										2202
Agfa Gevaert				X-10		X-11					
Develop											
Rex Rotary					5000						
Παραγωγή Ιαπωνίας											
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	

Πηγή: Dataquest