5. Under en procedure med henblik på indførelse af antidumpingtold kan institutionerne lovligt foretage en opgørelse af den skade, som er blevet påført industrien i Fællesskabet, på grundlag af en sammenligning mellem på den ene side priserne for de importerede produkter og på den anden side priserne for tilsvarende produkter fremstillet i Fællesskabet, således at der ikke lægges vægt på disses faktiske niveau, men på det niveau, der ville have været gældende, såfremt der ikke var sket dumping, når priserne for produkter fremstillet i Fællesskabet på tidspunktet for sammenligningen allerede gennem en lang periode som følge af dumpingen har været udsat for et pres i nedadgående retning, som har bevirket et fald.

6. En antidumpingtold kan ikke anfægtes under henvisning til, at der selv efter dens indførelse fortsat består problemer for industrien i Fællesskabet som følge af en konkurrence fra produkter, som importeres fra tredjelande, men som ikke sælges til dumpingpriser, eller under henvisning til, at tolden medfører en beskyttelse af ineffektive producenter, idet den omstændighed, at en producent i Fællesskabet også kan være udsat for vanskeligheder, der skyldes andre forhold end dumping, ingen begrundelse er for ganske at udelukke enhver form for beskyttelse af producenten mod den skade, der skyldes dumping.

RETSMØDERAPPORT
i sag 250/85 *

Indholdsfortegnelse

Side

I — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger 5687

II — Parternes påstande 5688

III — Parternes anbringender og argumenter 5689

A — Tilsidesættelse af forordning nr. 2176/84 5689

Fastlæggelsen af den normale værdi 5689

1. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning nr. 2176/84, idet fællesskabsinstitutionerne har sammelignet priser på markeder, hvor der gælder helt forskellige forhold, for så vidt angår udbud og efterspørgsel, således at sammenligningen ikke har været passende 5689

2. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra a), idet de hjemmemarkedspriser, der er indgået i beregningen, vedrører utilstrækkelige mængder 5690

3. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra b), idet den normale værdi af størstedelen af de eksporterede modeller er blevet fastlagt på grundlag af de videresalgspriser, som Brothers forhandlerselskab i Japan anvendte 5691

* Processprog: Fransk.

4. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra b), ii), idet den beregnede værdi af visse modeller er blevet fastlagt på grundlag af de videresalgspriser, som det japanske forhandlerselskab anvendte 5692

5. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra b), ii), idet den fortjeneste, der er blevet inddraget, ikke har været »normal« 5693

Beregningen af eksportprisen 5694

6. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 8, litra b), idet omkostningerne til køberkreditter blev fratrukket to gange ved beregningen af eksportprisen 5694

Sammenligningen mellem den normale værdi og eksport-prisen 5694

7. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 9, idet de beregnede eksportpriser ab fabrik er blevet sammenlignet med en normal værdi »ab eneforhandler« 5694

8. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 10, litra c), idet det er blevet afvist at foretage justeringer med henblik på at kompensere for forskelle, der har betydning for prisernes sammenlignelighed 5695

9. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 10, litra c), idet videresalgspriserne fra eneforhandleren BSL ikke er blevet fratrukket et beløb for generalomkostninger, der mindst svarer til generalomkostningerne for Brothers datterselskaber i EF 5697

10. Tilsidesættelse af lighedsprincippet og princippet om forbud mod forskelsbehandling 5697

11. Tilsidesættelse af retssikkerhedsprincippet 5698

Opgørelsen af skaden 5699

12. Urimelig metode til opgørelse af skadens omfang; tilsidesættelse af retten til kontradiktion 5699

13. Forskellig behandling af eksportører, idet justeringerne i forbindelse med sammenholdelsen af forskellige modeller var urimelige 5701

14. Inddragelse ved opgørelsen af underbydningens omfang af »målpriser«, for så vidt angår modeller solgt af klagerne, men fremstillet i tredjelande 5702

15. Forkert vurdering af Fællesskabets interesser 5702

B — Fælles indlæg fra sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 273/85 og 107/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85 samt bemærkninger hertil 5703

1. Fælles indlæg fra sagsøgerne 5703

2. Rådets bemærkninger til det fælles indlæg 5706

3. Kommissionens bemærkninger 5710

IV — Parternes svar på spørgsmål fra Domstolen 5714

I — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger

Elektroniske skrivemaskiner kom frem på markedet for første gang i 1978, da Olivetti markedsførte den af selskabet fremstillede første model. Indtil da havde markedet været domineret af traditionelle former for skrivemaskiner, først mekaniske og senere elektromekaniske.

Den store succes, som de nye produkter opnåede, ændrede fuldstændigt strukturen på markedet for skrivemaskiner. Afsætningen af mekaniske og elektromekaniske skrivemaskiner faldt meget hurtigt til et meget lavt niveau, mens afsætningen af elektroniske skrivemaskiner steg voldsomt.

Fra 1982 begyndte producenterne af elektroniske skrivemaskiner i EF (Olivetti, Olympia og Triumph-Adler) at blive udsat for et stadigt stigende pres i form af konkurrencen fra Japan, idet de japanske producenter efter deres opfattelse solgte til for lave priser. Ifølge producenterne i EF eksporterede de japanske producenter større og større mængder af elektroniske skrivemaskiner til dumpingpriser med det formål at erobre markedet i EF for dette produkt og udelukke producenterne i EF fra dette.

For at imødegå, hvad de betegner som den japanske »dumpingsammensværgelse«, oprettede producenterne i EF en sammenslutning, »Committee of European Typewriter Manufacturers« (Cetma), der den 15. februar 1984 indgav en klage til Kommissionen med anmodning om, at denne indledte en antidumpingprocedure vedrørende importen fra Japan.

Den procedure, som Kommissionen indledte på grundlag af Rådets forordning nr. 2176/84 af 23. juli 1984 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab (EFT L 201, s. 1), førte til, at Kommissionen udstedte forordning nr. 3643/84 af 20. december 1984 (EFT L 335, s. 43). Ved denne forordning blev der indført midlertidig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner fremstillet af bl. a. af selskaberne Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki og Towa Sankiden, mens proceduren blev afsluttet, for så vidt angår selskabet Nakajima, idet den fastlagte dumpingmargen for dette selskabs vedkommende blev anset for ubetydelig.

Den 19. juni 1985 udstedte Rådet forordning nr. 1698/85 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan (EFT L 163, s. 1), hvorved der blev indført endelig told, for så vidt angår samtlige de virksomheder, for hvis vedkommende der allerede var blevet indført midlertidig told. Forordningen blev anfægtet af samtlige berørte parter.

Ved Rådets forordning nr. 113/86 af 20. januar 1986 (EFT L 17, s. 2) blev der indført bestemmelse om, at forordning nr. 1698/85 med virkning fra dennes ikrafttrædelse ikke skulle finde anvendelse på selskabet Tokyo Juki.

Selskabet Brother Industries Ltd (herefter benævnt »Brother«), hvis produkter ved forordning nr. 1698/85 blev pålagt en endelig antidumpingtold på 21%, anlagde den 12. august 1985 sag mod Rådet med påstand om annullation af den nævnte forordning, for så vidt angår selskabet, og mod Rådet

og Kommissionen med påstand om skadeserstatning som følge af en åbenbar tilsidesættelse af kravene i grundforordningen om antidumping, nr. 2176/84, og af generelle fællesskabsretlige principper.

Ved processkrift, indgivet til Domstolens Justitskontor den 29. august 1985, fremsatte Brother begæring om, at der som en foreløbig forholdsregel blev truffet bestemmelse om en udsættelse af gennemførelsen af forordning nr. 1698/85, for så vidt angår selskabet, indtil Domstolen har truffet afgørelse i hovedsagen. Ved kendelse, afsagt af Domstolens præsident den 18. oktober 1985, blev denne begæring ikke taget til følge.

Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber fremsatte den 19. august 1985 en formalitetsindsigelse om afvisning af sagen, for så vidt denne var anlagt mod Kommissionen, og — for det tilfælde, at den fik medhold heri — begæring om at måtte intervenere i sagen til støtte for Rådets påstande. Ved afgørelse af 23. oktober 1985 traf Domstolen bestemmelse om at henskyde afgørelsen om formalitetsindsigelsen til afgørelsen om sagens realitet.

Ved skrivelse af 8. april 1986 meddelte Brother Domstolen, at selskabet hævede sagen, for så vidt angår den mod Rådet og Kommissionen rettede påstand om erstatning for den skade, som selskabet hævdede at have lidt.

Ved kendelser af 16. maj 1986 har Domstolen besluttet at slette sagen af Domstolens register, for så vidt den har været anlagt mod Kommissionen, og taget Kommissionens begæring om at måtte intervenere i sagen til støtte for Rådets påstande til følge.

Ved kendelse af 15. januar 1986 har Domstolen taget en begæring fra Cetma om at måtte intervenere i sagen til støtte for sagsøgtes påstande til følge.

På grundlag af den refererende dommers rapport og efter at have hørt generaladvokaten har Domstolen besluttet at henvise sagen til Femte Afdeling og at indlede den mundtlige forhandling uden forudgående bevisførelse. Den har dog opfordret parterne til at fremlægge visse oplysninger og besvare en række spørgsmål. Denne opfordring er blevet efterkommet inden for de fastsatte frister.

II — Parternes påstande

Brother har nedlagt følgende påstande:

— annullationssøgsmålet mod Rådet antages til realitetsbehandling, og der gives sagsøgeren medhold;

— således at Rådets forordning nr. 1698/85 af 19. juni 1985 annulleres, for så vidt den finder anvendelse på sagsøgeren;

— Rådet tilpligtes at betale sagens omkostninger, herunder omkostningerne i forbindelse med behandlingen af begæringen om foreløbige forholdsregler;

— Kommissionen tilpligtes at betale sagens omkostninger, herunder omkostningerne ved dens indtræden i forbindelse med behandlingen af begæringen om foreløbige forholdsregler, bortset fra dens omkostninger som sagsøgt, for så vidt angår påstanden om skadeserstatning;

— Cetma tilpligtes som intervenient at bære sine egne omkostninger, herunder omkostningerne i forbindelse med behandlingen af begæringen om foreløbige forholdsregler, og at bidrage til finansieringen af sagsøgerens omkostninger.

Rådet har nedlagt følgende påstande:

— frifindelse;

— sagsøgeren tilpligtes at betale sagens omkostninger, herunder omkostningerne i forbindelse med behandlingen af begæringen om foreløbige forholdsregler;

— og i hvert fald at betale omkostningerne, for så vidt angår erstatningspåstanden, som sagsøgeren har frafaldet.

Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber og *Cetma* har støttet Rådets påstande og nedlagt påstand om, at sagsøgeren tillige tilpligtes at betale deres omkostninger som intervenienter.

III — Parternes anbringender og argumenter [1]

A — *Tilsidesættelse af forordning nr. 2176/84*

Fastlæggelsen af den normale værdi

1. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning nr. 2176/84, idet fællesskabsinstitutionerne har sammenlignet priser på markeder, hvor der gælder helt forskellige forhold, for så vidt angår udbud og efterspørgsel, således at sammeligningen ikke har været passende

Brother har gjort gældende, at skrivemaskiner anvendes meget lidt i Japan som følge af de særlige forhold, der gælder dér, for så vidt angår skriftsproget. I 1983 blev der f. eks. kun solgt 20 000 elektroniske skrivemaskiner i Japan, mens der blev afsat 870 000 i EF.

I henhold til artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning nr. 2176/84 forstås ved den *normale værdi*, »den sammenlignelige pris, der faktisk er betalt eller skal betales i normal handel for samme vare til forbrug i eksport- eller oprindelseslandet«. Forordningen indeholder ingen definition af begrebet »sammenlignelig pris«, men ifølge sjette betragtning skal sammenligningen være »passende«, ligesom der i artikel 2, stk. 9, tales om en »passende sammenligning«. Det må følge heraf, at priser kun kan sammenlignes, når der er tale om en »passende sammenligning«. I det foreliggende tilfælde bevirker den struktur, som det japanske marked for elektroniske skrivemaskiner har, at der dér gælder højere priser, hvorfor dette marked ikke er sammenligneligt med markedet i EF.

Rigtigheden heraf bekræftes af artikel 2, stk. 4, i GATT's antidumpingkodeks, hvorefter der skal anvendes andre kriterier end den normale værdi i tilfælde, hvor afsætningen på hjemmemarkedet på grund af en særlig markedssituation ikke gør en egnet sammenligning mulig. Såfremt man ikke følger disse retningslinier, udstrækker man til EF de fordrejende virkninger af atypiske forhold på markedet i oprindelseslandet som f. eks. minimumspriser, den omstændighed, at der foreligger monopoler eller karteller, eller som her en grundlæggende anderledes struktur med hensyn til udbud og efter-

1 — Brothers replik omfatter et indlæg, der er fælles for Brother og sagsøgerne i de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 273/85 og 107/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85, hvorfor dette indlæg refereres i et særskilt afsnit, der også omfatter Rådets bemærkninger til det. Samtlige de pågældende argumenter refereres under punkt III, afsnit B) i nærværende retsmøderapport.

spørgsel, der skyldes ubestrideligt forskellige samfundsforhold.

Rådet har gjort gældende, at det japanske marked for elektroniske skrivemaskiner er et marked præget af konkurrence, således at det i almindelighed gælder, at alle eksisterende og potentielle købere er i stand til at betale én af de priser, der udbydes til. Det er endvidere de priser, der faktisk betales i normal handel, som skal være sammenlignelige, og ikke markederne. Intet marked er nogensinde på alle punkter identisk med eller sammenligneligt med et andet. Såfremt forskelle mellem de pågældende markeder kunne få en indflydelse på prisernes sammenlignelighed, ville dette føre til helt uantagelige resultater, netop i tilfælde, hvor hjemmemarkedspriserne er høje som følge af, at der er tale om et beskyttet marked.

Cetma har gjort gældende, at der intet usædvanligt er ved handelen med skrivemaskiner med alfabetisk tastatur på det japanske marked, og at producenter fra EF og USA afsætter på det japanske marked, dog i meget begrænset omfang.

2. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra a), idet de hjemmemarkedspriser, der er indgået i beregningen, vedrører utilstrækkelige mængder

Brother har gjort gældende, at den normale værdi af samtlige eller i hvert fald størstedelen af de eksporterede modeller burde have været fastlagt på grundlag af produktionsomkostningerne, idet afsætningen af disse modeller på hjemmemarkedet ikke nåede op på den grænse på 5% af eksporten til EF, som Kommissionen selv anså som en minimumstærskel, således at priserne i tilfælde af en mindre afsætning end denne må antages at kunne blive påvirket af handelsmæssige overvejelser, som adskiller sig fra sædvanlige.

Sagsøgeren anfører for det første, at dumping i henhold til artikel VI i GATT forudsætter en sammenhæng mellem afsætningen på hjemmemarkedet og den pågældende eksport. Såfremt afsætningen på hjemmemarkedet ikke gør det muligt at finansiere eksport til meget lave priser, er en af betingelserne for, at der kan være tale om dumping, ikke opfyldt. Om den pågældende forudsætning er opfyldt, kan imidlertid ikke fastslås i form af, at der fastsættes en vilkårlig »ubetydelighedstærskel«.

Tilsvarende gør sagsøgeren gældende, at den nævnte undersøgelse ikke kan foretages isoleret for hver enkelt models vedkommende.

Endelig anfører sagsøgeren, at når der fastsættes en tærskel som omhandlet, må denne være i overensstemmelse med fællesskabsinstitutionernes tidligere praksis, ligesom der skal tages hensyn til praksis hos Fællesskabets vigtigste handelspartnere, jfr. tredje betragtning til forordning nr. 2176/84. Dette er ikke sket ved den tærskel, som er fastsat her, hvorfor denne strider både mod forpligtelsen til at handle i overensstemmelse med praksis hos Fællesskabets handelspartnere og mod det almindelige retssikkerhedsprincip.

Rådet har heroverfor gjort gældende, at den tærskel på 5% af eksporten til Fællesskabet, som blev lagt til grund i forordning nr. 3643/84, er rimelig, og at der ikke før udstedelsen af denne forordning var nogen fast praksis, hvorefter der gjaldt højere tærskler. Hertil kommer, at det ikke i henhold til forordning nr. 2176/84 — og heller ikke efter GATT-kodeksen — er nogen betingelse, at afsætningen på hjemmemarkedet skal kunne finansiere dumpingen, idet dumping ifølge de pågældende bestemmelser blot forudsætter, at »eksportprisen« er lavere end den »normale værdi«. Såfremt det af sagsøgeren anførte blev lagt til grund, ville man ikke længere kunne gå ud fra produktionsomkostningerne ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi og heller ikke kunne indføre antidumpingtold

på importen af produkter med oprindelse i lande uden en markedsøkonomi.

Med hensyn til spørgsmålet om sammenligning, for så vidt angår hver enkelt model, kræves en sådan udtrykkeligt i henhold til artikel 2, stk. 2, og stk. 3, litra a), hvorefter sammenligningen gælder »samme vare«.

Hvad angår ubetydelighedstærsklen, gør Rådet gældende, at der ikke foreligger hensyn, som gør det nødvendigt på et bestemt punkt at følge samme fremgangsmåde som den, der gælder i henhold til antidumpingordningen i et bestemt tredjeland. Den ordning, som Brother sigter til, nemlig ordningen i USA, er under alle omstændigheder på mange områder helt forskellig fra Fællesskabets.

Hvad endelig angår den angivelige tilsidesættelse af retssikkerhedsprincippet, anfører Rådet, at det efter den fællesskabsretlige ordning vedrørende dumping — med rette — råder over en skønsbeføjelse, for så vidt angår tilfælde, der ikke er udtrykkeligt omtalt, hvorfor der ikke foreligger nogen pligt til at give forhåndsmeddelelse om den tærskel, som Rådet agter at lægge til grund.

3. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra b), idet den normale værdi af størstedelen af de eksporterede modeller er blevet fastlagt på grundlag af de videresalgspriser, som Brothers forhandlerselskab i Japan anvendte

Brother har under henvisning til artikel 2, stk. 3, litra b), gjort gældende, at Kommissionen — såfremt den var af den opfattelse, at de priser, som Brother Industries Ltd (herefter benævnt »BIL«) anvendte over for sit forhandlerselskab i Japan, Brother Sales Ltd (herefter benævnt »BSL«), ikke kunne anses som priser i normal handel — burde have fastlagt den normale værdi på grundlag af prisen ved eksport til tredjelande eller på grundlag af produktionsomkostningerne. Forordning nr. 2176/84 indeholder således ingen hjemmel til ved fastlæggelsen af den normale værdi »ab fabrik« i form af en beregnet værdi at gå ud fra en pris i et senere handelsled og endnu mindre til at lægge en sådan til grund som den normale værdi.

I forordningen om indførelse af en endelig told har Rådet som foreslået af Kommissionen anset forhandlerselskaberne som et led i Brother-gruppen, således at forhandlerselskaberne i det væsentlige varetager filial- eller salgsafdelingsopgaverne. Selv om de enkelte selskaber er selvstændige juridiske personer, er der således — ifølge Kommissionen og Rådet — tale om en enkelt økonomisk enhed, hvilket udelukker, at forbindelserne mellem producenten og forhandlerselskabet har karakter af egentlig handel.

Brother gør gældende, at dette savner grundlag. Sagsøgeren anfører herved, at henholdsvis Brother og datterselskabet, i hvilket Brother kun ejer 15,76% af aktiekapitalen, åbenbart har forskellige interesser. Rent bortset herfra, opstiller forordning nr. 2176/84 ingen sondring baseret på graden af tilknytning mellem sælger og køber. Endelig anføres det, at såfremt fællesskabslovgiver ville have indført hjemmel til at anvende priser i senere handelsled som beregningsgrundlag, ville der utvivlsomt være blevet fastlagt nærmere regler for beregningen af den normale værdi i overensstemmelse med princippet om en passende sammenligning, der er grundlæggende for hele ordningen.

Rådet har gjort gældende, at BIL og BSL i realiteten udgør en økonomisk enhed, inden for hvilken BSL varetager salgsafdelingsopgaver, idet det herved er uden betydning, at BSL som selskab er en selvstændig juridisk person. Det er derfor med rette, at overdragelser inden for denne enhed ikke er blevet anset som normal handel. Under disse om-

stændigheder følger det af forholdet mellem stk. 3, litra a), og stk. 3, litra b), at der skal lægges vægt på den reelle værdi fastlagt på grundlag af den reelle pris, som anvendes på markedet i eksportlandet. Følgelig må fællesskabsinstitutionerne i første række undersøge, hvorvidt der i eksportlandet har været en normal handel. Dette har været tilfældet her i form af BSL's salg til uafhængige købere.

Cetma har ligeledes gjort gældende, at BIL og BSL må anses som en enkelt økonomisk enhed.

Såfremt man lagde det af Brother anførte til grund, ville dette være ensbetydende med, at selskabet kunne »overføre« størstedelen af sine omkostninger og udgifter til et »autonomt« japansk forhandlerselskab og dermed kunstigt bringe den normale værdi ned på et niveau svarende til eksportprisen.

Når henses til de »struktureringsmuligheder«, som virksomheder, der sælger til dumpingpriser, har, samt det forhold, at det er uhyre kompliceret at fastlægge den normale værdi i Japan, er det nødvendigt, at fællesskabsinstitutionerne råder over vide skønsmæssige beføjelser, idet dette således er en forudsætning for, at ordningen vedrørende beskyttelse mod dumping kan finde anvendelse i praksis.

4. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra b), ii), idet den beregnede værdi af visse modeller er blevet fastlagt på grundlag af de videresalgspriser, som det japanske forhandlerselskab anvendte

Brother har gjort gældende, at forordning nr. 2176/84 ikke indeholder hjemmel til at inddrage eneforhandlerens salgsomkostninger. Sagsøgeren anfører endvidere, at når den normale værdi fastlægges i form af en beregnet værdi, gælder det, at det er værdien af det eksporterede produkt, der skal beregnes, hvorfor det er med urette, at det japanske forhandlerselskabs omkostninger er blevet inddraget. Sagsøgeren henviser herved til, hvad Kommissionen lagde til grund i forordningen om indførelse af en midlertidig told på importen af bomuldsgarner med oprindelse i Tyrkiet (EFT L 347, s. 19), samt til praksis i USA.

I replikken har Brother endvidere gjort gældende,

— at det er ret uklart, hvorledes fastlæggelsen af den beregnede værdi er sket;

— at den beregnede værdi ikke skal afspejle produktets værdi på hjemmemarkedet, men være en målestok i forbindelse med spørgsmålet om, hvorvidt eksportpriserne må anses for loyale, således at der kun foreligger dumping, såfremt eksportprisen er unormalt lav og ikke dækker samtlige produktionsomkostninger og en normal fortjeneste.

Rådet har gjort gældende, at dette anbringende svarer til det foregående. Fællesskabslovgiver har med den beregnede værdi tænkt på den værdi, som svarer til produktets værdi på hjemmemarkedet, således at den beregnede værdi, for så vidt angår de forskellige elementer, der indgår i den, er en parallel til produktets pris på hjemmemarkedet. Brother har ikke fremført nogen overbevisende argumenter for det modsatte. Hvad angår den af sagsøgeren omtalte forordning om bomuldsgarner med oprindelse i Tyrkiet (EFT L 347, s. 19), skyldtes fastlæggelsen på grundlag af omkostningerne i forbindelse med eksporten udelukkende, at

det var umuligt at fremskaffe pålidelige oplysninger vedrørende salgsomkostningerne på hjemmemarkedet.

For så vidt angår sagsøgerens første argument i replikken, gør Rådet gældende, at fællesskabsinstitutionerne ved fastlæggelsen af den beregnede værdi har anvendt beregningsmetoder, der er i overensstemmelse med deres praksis.

Om det andet argument anfører Rådet, at den beregnede værdi i henhold til artikel 2, stk. 3, litra b), ii), i forordning nr. 2176/84 skal fastlægges på grundlag af produktionsomkostningerne og med inddragelse af en rimelig fortjenstmargen i oprindelseslandet. Grundlaget for den beregnede værdi er således omkostninger og fortjeneste på hjemmemarkedet og ikke eksportprisen.

Cetma har gjort gældende, at det anførte vedrørende de tidligere anbringender ligeledes gælder nærværende anbringende og de følgende til og med det nedenfor under punkt 11 refererede.

5. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra b), ii), idet den fortjeneste, der er blevet inddraget, ikke har været »normal«

Brother har gjort gældende, at fællesskabsinstitutionerne ved ansættelsen af den normale fortjeneste, der er blevet inddraget ved fastlæggelsen af den beregnede værdi, har baseret sig på de samlede generalomkostninger, som BSL har i forbindelse med afsætningen af elektroniske skrivemaskiner i Japan, og derefter fratrukket en minimal andel for udgifter med direkte tilknytning til afsætningen i Japan, hvorefter det herved fremkomne beløb er blevet forholdsmæssigt fordelt på Brother-gruppens samlede omsætning i verden. Ved fra BSL's gennemsnitlige videresalgspris at fratrække det herefter fremkomne beløb tillige med BIL's produktions- og generalomkostninger er fællesskabsinstitutionerne nået frem til BSL's fortjeneste i forbindelse med afsætningen i Japan.

Denne beregningsmetode er åbenbart urimelig, idet BSL's generalomkostninger derved nødvendigvis sættes for lavt, samtidig med at selskabets fortjeneste i Japan sættes for højt, således at BSL forudsættes næsten ingen generalomkostninger at have i forbindelse med sin afsætning. Der er herved sket en tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, i forordning nr. 2176/84, idet den i denne bestemmelse omhandlede »normale« fortjeneste bliver en rent teoretisk størrelse, der på ingen måde afspejler de faktiske forhold. Beregningsmetoden er endvidere udtryk for magtfordrejning, da en regel, som har til formål at imødegå illoyal eksportpraksis, er blevet anvendt til at fremme et andet, idet reglen er blevet benyttet i protektionistisk øjemed.

Såfremt man lægger det af Kommissionen og Rådet anførte om, at der er tale om en enkelt økonomisk enhed, til grund, må der ikke alene ske en fordeling af BSL's omkostninger, men også af selskabets fortjeneste, for så vidt angår afsætningen i hele verden. Anvendelsen af to forskellige kriterier savner ganske begrundelse.

Rådet har gjort gældende, at i et tilfælde som Brothers, hvor forhandlernettet er en del af den pågældende virksomhedsgruppe, må det anses for en logisk fremgangsmåde at henføre forhandlernettets generalomkostninger — på samme måde som de øvrige generelle omkostninger inden for gruppen — til dennes afsætning. Det savner derfor grundlag uden videre at betegne denne metode som urimelig. Hvad angår baggrunden for valget af denne, har Rådet henvist til det af Kommissionen anførte.

Kommissionen har gjort gældende, at Brother, der havde en interesse i, at den beregnede værdi blev fastsat så lavt som muligt, var indforstået med, at BSL's salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger blev fordelt på afsætningen i Japan og afsætningen i resten af verden. Den samme metode blev benyttet ved beregningen af fortjenesten i forbindelse med udstedelsen af forordning nr. 1698/85.

Såfremt man havde henført samtlige BSL's generalomkostninger til selskabets afsætning i Japan, ville resultatet have været det samme, når henses til, at produktionsomkostningerne ville have været meget højere.

Selv om det antages, at den fulgte fremgangsmåde ikke uden videre var korrekt, må der lægges vægt på, at den fører til nøjagtigt det samme resultat som den anden.

Beregningen af eksportprisen

6. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 8, litra b), idet omkostningerne til køberkreditter blev fratrukket to gange ved beregningen af eksportprisen

I stævningen gjorde *Brother* gældende, at omkostningerne til køberkreditter ved beregningen af eksportprisen var blevet fratrukket i såvel finansieringsomkostningerne hos sagsøgerens datterselskaber i EF som videresalgsprisen i EF.

Kommissionen meddelte herefter Brother, at der var blevet rettet op herpå, således at dumpingmargenen ved beregningerne nu var blevet nedsat med 1,5%, uden at dette dog fik nogen indflydelse på satsen for antidumpingtolden. Brother har i denne forbindelse rejst det spørgsmål, om Kommissionen efterfølgende kan ændre konklusioner om faktiske forhold eller beregningsmetoder, der har en betydning for dumpingmargenen, uden at opfordre Rådet til at bekræfte den pågældende forordnings indhold, eller det modsatte, på baggrund af vedkommende nye oplysninger, idet sådanne i givet fald også kan være meget afgørende for beregningen af antidumpingtolden.

Rådet har anført, at korrektionen påvirker størrelsen af de omkostninger, der skal fratrækkes i den (beregnede) eksportpris, dvs. kun én af de to faktorer, på grundlag af hvilke fastlæggelsen af dumpingmargenen sker. Hvad angår skaden, er denne blevet opgjort, ikke på grundlag af den beregnede eksportpris, men på grundlag af den faktiske salgspris på markedet i EF, der selvsagt ikke ændres som følge af en korrigeret beregning, for så vidt angår de elementer, der indgår i omkostningerne.

Der er derfor ingen anledning til at genoverveje spørgsmålet om satsen for den ved den anfægtede forordning indførte antidumpingtold.

Sammenligningen mellem den normale værdi og eksportprisen

7. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 9, idet de beregnede eksportpriser ab fabrik er blevet sammenlignet med en normal værdi »ab eneforhandler«

Brother har gjort gældende, at sammenligningen mellem eksportprisen og den nor-

male værdi — for at sikre en passende sammenligning — skal foretages i samme handelsled, »fortrinsvis« ab fabrik. Fællesskabsinstitutionerne har i denne forbindelse lagt til grund, at der her er tale om det handelsled, hvor ejendomsretten til produktet overgår fra producenten eller et tilknyttet selskab til en uafhængig køber. Sagsøgeren anfører, at dette savner grundlag, idet forholdet tværtimod må vurderes på grundlag af de økonomiske realiteter, der er tale om.

Konsekvensen af fællesskabsinstitutionernes fortolkning er, at næsten al eksport til EF kan anses som dumping, når blot der også sker salg i et senere handelsled end ab fabrik. Fortolkningen begunstiger de virksomheder, der ikke har nogen afsætning på det japanske marked. Fortolkningen kan allerhøjst accepteres, såfremt man på samme måde lader den gælde for den normale værdi og eksportprisen, og kun da.

Justeringer efter artikel 2, stk. 10, kan ikke erstatte en sammenligning i samme handelsled. Justeringer kan kun finde anvendelse på priser, der allerede er nedsat i henseende til samme handelsled. I henhold til artikel 2, stk. 10, litra c), kan der således kun foretages justeringer med henblik på at tage højde for forskellige handelsled, »for så vidt der ikke i øvrigt er taget hensyn hertil«. Ingen af de øvrige opregnede muligheder for at fortage justeringer angår nedsættelse som omhandlet. Det er derfor kun, såfremt det af en eller anden årsag ikke har været muligt først at fastlægge priserne i henseende til samme handelsled, at der — subsidiært — kan tages højde herfor i form af en justering.

Rådet har redegjort for ordningen med fastlæggelse af den normale værdi — i egentlig forstand eller i form af en beregnet værdi — og eksportprisen »ab fabrik«. I begge tilfælde har fællesskabsinstitutionerne lagt den samme fortolkning af dette begreb til grund. Ved beregningerne måtte fællesskabsinstitutionerne tage hensyn til, at forhandlerselskabet i Japan er en del af Brother-gruppen. Det var således ikke muligt at anvende forskellige kriterier, alt efter den måde, det enkelte selskab organiserer sin salgsvirksomhed på.

8. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 10, litra c), idet det er blevet afvist at foretage justeringer med henblik på at kompensere for forskelle, der har betydning for prisernes sammenlignelighed

Brother har fremsat dette anbringende subsidiært i forhold til det ovenfor refererede. Brother anfører, at da der ikke blev foretaget nogen sammenligning i samme handelsled, burde der ud over justeringer, for så vidt angår omkostninger med direkte tilknytning til afsætningen, være sket justeringer med hensyn til generelle salgsomkostninger i Japan samt fortjeneste for det japanske forhandlerselskab.

Hvad angår generalomkostninger, forudsætter en passende sammenligning, at det japanske forhandlerselskabs omkostninger fratrækkes i videresalgsprisen i Japan på samme måde som omkostningerne for datterselskaberne i EF i forhold til eksportprisen.

Om det af Rådet anførte, hvorefter administrations- og generalomkostninger kun kan gøres til genstand for justeringer, for så vidt angår salgsvilkår, og inden for de grænser, der følger af forskelle med en direkte til-

knytning til den pågældende afsætning, gør Brother i første række gældende, at Rådet herved sammenblander spørgsmålet om nedsættelse i henseende til samme handelsled med spørgsmålet om justeringer. Justeringer har imidlertid ingen sammenhæng med nedsættelsen i henseende til samme handelsled, og justeringer tjener kun til at korrigere priser, der forinden er blevet nedsat i henseende til samme handelsled, på grundlag af fysiske forskelle eller andre faktorer.

Sagsøgeren anfører endvidere, at forordning nr. 2176/84 intet indeholder til støtte for, at opregningen af justeringsgrunde i artikel 2, stk. 10, må anses for udtømmende, hvorfor der intet er til hinder for, at fællesskabsinstitutionerne foretager en justering, for så vidt angår generalomkostninger.

Endelig anfører Brother, at fællesskabsinstitutionernes ræsonnement er selvmodsigende. For det første antager fællesskabsinstitutionerne, at der kan foretages justeringer for at tage højde for en forskel med hensyn til handelsled, men samtidig hævder de, at forhandlerselskabets administrations- og generalomkostninger — som netop udtrykker denne forskel — kun kan inddrages i forbindelse med spørgsmålet om salgsvilkår. Hertil kommer den betragtning, at samtidig med, at fællesskabsinstitutionerne hævder, at administrations- og generalomkostninger kun kan inddrages i forbindelse med spørgsmålet om salgsvilkår, anlægger de en snæver fortolkning af dette begreb (»de forpligtelser, der følger af en [købekontrakt], og som kan være fastsat i selve kontrakten eller i de almindelige salgsbetingelser, som sælger udfærdiger«), der ikke har nogen, selv fjerntliggende, tilknytning til administrations- og generalomkostninger.

Argumentet vedrørende forskellen med hensyn til køberkategorier, som Rådet har fremsat som begrundelse for at afvise den ønskede justering, savner ligeledes grundlag. Det er således åbenbart, at kunderne ikke er de samme for henholdsvis BSL (grossister og detailhandlere) og BIL (datterselskaber i EF).

Hvad angår spørgsmålet om en justering med hensyn til fortjenesten for det japanske forhandlerselskab, gør Brother gældende, at det overordnede krav om en passende sammenligning forudsætter ligelige nedsættelser, hvorfor det må gælde, at når en fortjeneste er blevet fratrukket i videresalgspriserne fra datterselskaberne i EF, skal der ligeledes fratrækkes en fortjeneste i BSL's videresalgspriser.

Rådet har gjort gældende, at det har taget hensyn til sådanne forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed, når det blev godtgjort, at der var en direkte sammenhæng mellem disse forskelle og den pågældende afsætning. Hvad derimod angår justeringer, for så vidt angår administrations- og generalomkostninger hos de selskaber, der sælger på hjemmemarkedet, blev det afvist at foretage sådanne af følgende grunde:

— sagsøgeren og forhandlerselskabet udgør i realiteten en enkelt økonomisk enhed;

— i henhold til forordning nr. 2176/84 kan der i almindelighed ikke foretages justeringer for forskelle med hensyn til administrations- og generalomkostninger;

— BIL's og BSL's kundekreds er af samme art, hvorfor der ikke foreligger hjemmel til at foretage justeringer med henblik på at tage højde for en angivelig forskel med hensyn til handelsled.

Rådet anfører, at Brother sammenblander spørgsmålet om metoden til beregning af eksportprisen med de regler, der gælder vedrørende sammenligningen mellem denne pris og den normale værdi. Det er kun i forbindelse med denne sammenligning, at der kan anmodes om justeringer. Med hensyn til justeringer, for så vidt angår salgsvilkår, er det afgørende, hvorvidt de pågældende omkostninger har en direkte og funktionel tilknytning til den pågældende afsætning, dvs. om de har sammenhæng med en konkret handel. Hvad angår administrations- og generalomkostninger, foreligger der ingen sådan sammenhæng.

Om en justering, for så vidt angår fortjenesten hos Brothers forhandlerselskab i Japan, gør Rådet ligeledes gældende, at sagsøgeren sammenblander spørgsmålet om beregningen af eksportprisen med spørgsmålet om sammenligningen mellem denne pris og den normale værdi.

9. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 10, litra c), idet videresalgspriserne fra eneforhandleren BSL ikke er blevet fratrukket et beløb for generalomkostninger, der mindst svarer til generalomkostningerne for Brothers datterselskaber i EF

For det tilfælde, at selskabets fortolkning af begrebet »generalomkostninger« ikke måtte blive lagt til grund, gør *Brother* gældende, at den begrænsning med hensyn til justeringer, for så vidt angår generalomkostninger, der er indeholdt i artikel 2, stk. 10, litra c), ikke er absolut. Tanken bag antidumpingordningen er således, at der skal foretages en sammenligning på et passende grundlag, og dette er ikke tilfældet, når man sammenligner en pris på et hjemmemarked, der omfatter alle salgsomkostninger, med en eksportpris, hvori man har fratrukket alle generalomkostninger.

Såfremt denne fortolkning heller ikke måtte blive lagt til grund, må der i hvert fald lægges vægt på, at forordning nr. 2176/84 indeholder bestemmelse om, at der ikke kan foretages justeringer »for forskelle i administrations- og generalomkostninger«. Dette må forudsætte, at der skal foretages en justering, som i hvert fald svarer til salgsomkostningerne i EF. Rigtigheden af denne fortolkning støttes i høj grad af administrativ praksis og retspraksis i USA.

Rådet har gjort gældende, at dette anbringende allerede er blevet imødegået i forbindelse med det foregående anbringende, idet der i henhold til artikel 2, stk. 10, litra c), i almindelighed ikke kan foretages justeringer for forskelle med hensyn til administrations- og generalomkostninger. Hvad angår det om amerikansk antidumpingret anførte, gør Rådet gældende, at det ikke er amerikansk ret, der finder anvendelse her, og at to lovgivninger, der tjener samme formål, udmærket kan være baseret på forskellige retlige principper og fortolkninger.

10. Tilsidesættelse af lighedsprincippet og princippet om forbud mod forskelsbehandling

Brother har gjort gældende, at spørgsmålet om, hvorvidt der foreligger en dumpingmargen, og dennes størrelse, efter den af fællesskabsinstitutionernes anvendte fremgangsmåde i høj grad afhænger af den måde, producenten gennemfører sin markedsføring på, såvel på hjemmemarkedet som på markedet i EF. Fremgangsmåden bevirker en højere dumpingmargen, både for eksportører, der sælger i EF gennem datterselskaber, og for eksportører, der sælger på deres hjemmemarked gennem datterselskaber. En sådan forskellig behandling på grundlag af den måde, et selskab gennemfører sin markedsføring på, strider åbenbart mod lighedsprincippet og princippet om forbud mod forskelsbehandling.

Rådet har heroverfor gjort gældende, at når Brother anfører, at det udelukkende skyldes den af fællesskabsinstitutionerne anvendte beregningsmetode, at selskabets eksport er blevet anset som dumping, savner dette grundlag. En eventuel fortjenstmargen ved eksport udelukker ikke nødvendigvis, at der foreligger dumping. Rådet bestrider ligeledes rigtigheden af det af Brother anførte, hvorefter dumpingmargenen, for så vidt angår en eksportør, der ikke har nogen afsætning på sit hjemmemarked, ikke kan overstige, hvad der svarer til tabet ved en tabsgivende produktion. Dumpingmargenen er forskellen mellem eksportprisen og den normale værdi, uanset hvorledes denne fastlægges, og der foreligger intet til støtte for, at dumpingmargenen skulle være begrænset til, hvad der svarer til tabet ved en tabsgivende produktion.

11. Tilsidesættelse af retssikkerhedsprincippet

Brother har gjort gældende, at der ved forordning nr. 1698/85 som følge af det manglende præcise indhold af grundforordningen er blevet anvendt en lang række nye kriterier af principiel betydning ved beregningen af dumpingmargenen, som aldrig før har været benyttet. Det var derfor ganske umuligt for eksportørerne ved eksport til EF at fastlægge priser, der med rimelig sandsynlighed ikke ville blive anset som dumpingpriser.

Rådet har gjort gældende, at dette anbringende i første række er rettet mod selve principperne i grundforordningen, hvorfor det ikke kan tages i betragtning, da der ikke er blevet fremsat nogen ulovlighedsindsigelse mod denne forordning.

Selv om det antages, at anbringendet kan tages i betragtning, for så vidt det tillige er rettet mod den anvendelse af forordning nr. 2176/84, der er sket ved forordning nr. 1698/85, må det lægges til grund, at fællesskabsinstitutionerne ved den fulgte fremgangsmåde ikke har overskredet grænserne for de vide skønsmæssige beføjelser, de har på området.

Rådet anfører herved navnlig, at fællesskabsinstitutionerne for at undgå en forskelsbehandling af virksomheder, der gennemfører deres markedsføring på en anden måde, fandt det nødvendigt at inddrage spørgsmålet om forhandlerselskabets omkostninger, idet dette i øvrigt ikke er udtryk for et ganske nyt kriterium. Der er således her tale om en retmæssig udøvelse af fællesskabsinstitutionernes skønsmæssige beføjelser, og retssikkerhedsprincippet er ikke blevet tilsidesat.

Cetma har gjort gældende, at de detaljerede bestemmelser i artikel 2 i forordning nr. 2176/84 i tilstrækkeligt omfang sikrer, at der sker en overholdelse af retssikkerhedsprincippet. Ved klarlæggelsen af de faktiske omstændigheder og ved vurderingen af spørgsmålet om, hvilke kriterier der skal anvendes, må fællesskabsinstitutionerne råde over vide skønsmæssige beføjelser, således at det forhindres, at eksportørerne kan unddrage sig følgerne af, at der foreligger dumping.

Det afgørende formål med forordning nr. 2176/84 er, at der skal kunne ske en effektiv og hurtig afhjælpning af den skade, som dumpingen forvolder, hvorfor indførelse af beskyttelsesforanstaltninger mod dumping under ingen omstændigheder bør forhales eller umuliggøres som følge af en snæver fortolkning og usmidig anvendelse af artikel 2.

Opgørelsen af skaden

12. Urimelig metode til opgørelse af skadens omfang; tilsidesættelse af retten til kontradiktion

Brother har gjort gældende, at det principielt savnede retligt grundlag at opgøre skaden med udgangspunkt i målpriser, dvs. ved hjælp af fastlæggelsen af nogle priser, som producenterne i EF måtte antages at ville have anvendt, såfremt der ikke var sket dumping. Sagsøgeren anfører nærmere, at det savner hjemmel at anvende en målpris, såfremt priserne for det importerede produkt må anses som loyale, hvilket åbenbart var tilfældet for sagsøgerens vedkommende. Såfremt det lægges til grund, at eksportpriserne ikke var åbenbart loyale, kunne der være anledning til at basere sig på en målpris for produkter fremstillet i EF, forudsat at fastlæggelsen af målprisen sker på rimelig måde. Der kan imidlertid rejses tvivl om berettigelsen af den anvendte fremgangsmåde, allerede fordi der også blev fastlagt målpriser for producenter i EF, der er meget lidt effektive, og som i givet fald må beskyttes ved hjælp af handelspolitiske foranstaltninger eller støtteordninger. Det spørgsmål er endvidere relevant, om fællesskabsinstitutionerne har taget hensyn til, at de japanske eksportørers priser nogle gange med rette er lavere end dem, der anvendes af producenter i EF som f. eks. Olivetti, der, for så vidt angår salg til »store forbrugere«, benytter et omfangsrigt net af specialiserede forhandlere, hvilket ikke kan undgå at få en indvirkning på salgsomkostningerne.

Brother anfører endvidere, at sammenligningen mellem salgsprisen og målprisen i realiteten er en sammenligning mellem pris og omkostninger, hvilket ikke kan føre til rimelige resultater. Justeringerne i forbindelse med sammenligningen er åbenbart helt forskellige, alt efter om der derved tages hensyn til produktionsomkostningerne og markedsbetingede forhold, eller kun til produktionsomkostningerne. En elektronisk skrivemaskine med en større lagerkapacitet har f. eks. en meget højere markedsværdi end en elektronisk skrivemaskine med en mindre, selv om produktionsomkostningerne er omtrent de samme.

Endelig gør Brother gældende, at selskabet overhovedet ikke er bekendt med, hvorledes »målpriserne« er blevet beregnet. Beregningsmetoden er en del af de »vigtigste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke det påtænkes at anbefale pålæggelse af endelig told«, jfr. grundforordningens artikel 7, stk. 4, litra b), hvorfor de berørte selskaber burde være blevet underrettet om metoden i form af en mindre vag redegørelse end blot en angivelse om inddragelse af omkostninger, salgsomkostninger og en fortjeneste på 10%. Ved at begrænse sig hertil har fællesskabsinstitutionerne således krænket sagsøgerens ret til kontradiktion.

Rådet har i første række gjort gældende, at når fællesskabsinstitutionerne konstaterede, at der forelå en skade, skete dette efter en undersøgelse, ikke alene af priserne for de importerede japanske produker, men også af mange andre faktiske omstændigheder, idet sagsøgeren ikke har bestridt rigtigheden af nogen af disse. Hvad angår den fremgangsmåde, der blev valgt, for så vidt angår undersøgelsen af de priser, dumpingimporten skete til, er der her tale om et valg, der henhører under fællesskabsinstitutionernes skønsmæssige beføjelser, og valget var i dette tilfælde udtryk for en retmæssig udøvelse af disse beføjelser. De af producenterne i EF anvendte priser begyndte således at falde straks efter, at dumpingimporten blev påbegyndt. En sammenligning mellem disse priser og priserne for de importerede produkter ville derfor ikke have givet noget tilstrækkeligt realistisk beslutningsgrundlag.

Den omstændighed, at en eksportør får sine omkostninger dækket ind og eventuelt opnår en fortjeneste, udelukker ikke, at der foreligger dumping, når eksportøren sælger til en pris, der er lavere end den normale værdi. Det forhold, at der ikke sker salg til lavere priser end dem, producenterne i EF anvender, er endvidere uden betydning, såfremt disse er faldet som omhandlet.

Hvad angår spørgsmålet om salg til store forbrugere, er der blevet taget hensyn til de hermed forbundne større omkostninger i form af en beregning af omkostningerne i forhold til omsætningen. Der er således blevet regnet med omkostninger af forskellig størrelse, for så vidt angår salg til henholdsvis store forbrugere (højere priser) og almindelige kunder (lavere priser).

Hvad angår spørgsmålet om effektiviteten hos producenterne i EF, gør Rådet gældende, at selv de mindst effektive producenter har en berettiget forventning om at blive beskyttet mod dumping, da dumpingimport påfører dem yderligere vanskeligheder ud over dem, der følger af deres eventuelle strukturelle problemer.

Rådet bestrider endvidere, at Kommissionen har foretaget en sammenligning mellem priser og omkostninger. Målpriserne er blot priser, der er beregnet på grundlag af omkostninger med tillæg af salgsomkostninger, generalomkostninger samt en rimelig fortjenstmargen.

Hvad angår det af Brother anførte, hvorefter selskabet ganske savnede kendskab til den måde, målpriserne blev beregnet på, gør Rådet gældende, at metoden til beregning af målpriserne blev meddelt sagsøgeren. Oplysninger om de faktiske priser hos producenterne i EF ville ikke have været relevante, når henses til, at målpriserne beregnes med udgangspunkt i produktionsomkostningerne. Endvidere kunne der af fortroligheds grunde ikke gives meddelelse om omkostninger og faktiske priser.

Kommissionen har gjort gældende, at de oplysninger, man når frem til vedrørende priserne for de importerede produkter, er den faktor i forbindelse med opgørelsen af skaden, som udgør det bedste grundlag for vurderingen af spørgsmålet om højden af den antidumpingtold, der bør indføres. Såfremt skaden skyldes for lave priser, og dumpingmargenen svarer hertil eller er højere, kan det være tilstrækkeligt at indføre en told svarende til den nævnte prisforskel. Problemet er lidt mere kompliceret, når dumpingen har medført et prisfald. I så fald er det for vanskeligt og usikkert at tage udgangspunkt i prisniveauet før dumpingen. I sådanne tilfælde har fællesskabsinstitutionerne kun den mulighed at beregne en pris på grundlag af produktionsomkostningerne og indføre en told, som gør det muligt for producenterne i EF at opnå priser, som sikrer dem en rimelig fortjenstmargen.

Ved fastlæggelsen af produktionsomkostningerne baserede Kommissionen sig på gennemsnitsomkostningerne for samtlige producenter i EF, således at de mindst effektive opnåede en beskyttelse, som var mindre end den, de havde behov for, men som gav dem et incitament til at blive mere effektive. Hvad angår spørgsmålet om fortjenstmargenen, er det åbenbart, at denne kun kan fastlægges således, at der sker en afhjælpning af den skade, der tidligere er lidt, og at den skal være rimelig i henseende til samtlige de vilkår, der gælder for industrien i EF. Fortjenstmargenens størrelse

blev af Kommissionen fastlagt med stor tilbageholdenhed, og industrien i EF fandt den endog utilstrækkelig.

På denne baggrund gør Kommissionen gældende, at Brothers klagepunkter mod anvendelsen af målpriser savner grundlag.

Cetma har gjort gældende, at fastlæggelsen af målpriser giver et bedre grundlag for at beregne et prisfald, der skyldes dumping, når der er tale om produkter af teknisk art, en lang række modeller, forskellige konkurrenter og erhvervsdrivende samt underbydning til forskellige priser på forskellige markeder i EF.

Cetma anfører, at sammenslutningen i forbindelse med spørgsmålet om målprisen havde gjort gældende, at en fortjenstmargen på 18-20% af omsætningen, før skat, ville kunne lægges til grund som en tilstrækkelig fortjenstmargen. Når man tager i betragtning, at den laveste fortjenstmargen, som de japanske virksomheder arbejder med på deres hjemmemarked, er 32,39% af omsætningen, er den margen på 10%, som fællesskabsinstitutionerne anså for tilstrækkelig for industrien i EF, udtryk for en betydelig sænkning af toldniveauet i forhold til dumpingmargenerne. Cetma afstod dog fra at indgive en klage, idet fastsættelsen af denne margen efter omstændighederne ikke kunne anses som en åbenbar fejlvurdering.

13. Forskellig behandling af eksportører, idet justeringerne i forbindelse med sammenholdelsen af forskellige modeller var urimelige

Brother har gjort gældende, at samtlige berørte parter (japanske producenter og producenter i EF) under et møde den 29. marts 1985 fremlagde deres begrundede synspunkter med hensyn til spørgsmålet om sammenligneligheden mellem deres modeller og konkurrenternes. Der var ved denne lejlighed store forskelle mellem de forskellige ansættelser. På trods heraf nøjedes Kommissionen med at fastlægge et matematisk gennemsnit af de forskellige ansættelser i stedet for at efterprøve spørgsmålet og forelægge det for en sagkyndig.

Uanset hvor vide skønsmæssige beføjelser, fællesskabsinstitutionerne måtte have med hensyn til vurderingen af faktiske omstændigheder på komplicerede områder, må det gælde, at de fremgangsmåder, der anvendes, skal være i overensstemmelse med almindelige retsgrundsætninger og udgøre et egnet middel til at tilgodese det pågældende hensyn. Det er ubestrideligt, at en justering i form af en fastlæggelse af et matematisk gennemsnit af de forskellige ansættelser fra de berørte parter, uden nogen form for efterprøvelse af disses rigtighed og uden klarhed med hensyn til formålet (handelsværdi eller forskelle, for så vidt angår omkostninger), snarere må anses som en vilkårlig fremgangsmåde end en objektiv og systematisk analyse med henblik på at skabe klarhed over de faktiske forhold.

Rådet har gjort gældende, at elektroniske skrivemaskiner er et produkt af en sådan art, at der ikke uden videre kan ske en sammenligning mellem modeller fremstillet i EF og importerede modeller, således at det er nødvendigt at foretage en vurdering med hensyn til forskellene. Under disse omstændigheder var det derfor nødvendigt at benytte en så objektiv metode som muligt og en, der samtidig var praktisk anvendelig. Det var med rette, at Kommissionen ikke forelagde spørgsmålet for en sagkyndig, da enhver bedømmelse nødvendigvis påvirkes af en subjektiv vurdering med hensyn til de reaktioner, som der må regnes med fra potentielle klienter. Selv om valget af det nævnte gennemsnit af de pågældende subjektive ansættelser fra de berørte parter ikke måtte være udtryk for den ideelle me-

tode, kunne Kommissionen med rette anse den som en metode, der var så objektiv som mulig, og som i almindelighed ville føre til rimelige resultater.

Cetma har gjort gældende, at det ikke kunne være hensigtsmæssigt kun at sammenligne og sammenholde forskellige modeller efter en vilkårlig fremgangsmåde. En samlet vurdering kan kun ske på grundlag af vejede gennemsnit.

14. Inddragelse ved opgørelsen af underbydningens omfang af »målpriser«, for så vidt angår modeller solgt af klagerne, men fremstillet i tredjelande

Hvad angår dette anbringende, har Rådet i svarskriftet erkendt, at visse Brother-modeller blev sammenlignet med visse Olivetti-modeller, der på det pågældende tidspunkt blev fremstillet i Singapore. Kommissionen har korrigeret opgørelsen af skaden ved i en ny beregning at se bort fra disse med urette foretagne sammenligninger, men dette har ikke ført til nogen ændring af antidumpingtolden for Brothers vedkommende (jfr. forordning nr. 113/86 af 20. januar 1986, EFT L 17, s. 2).

15. Forkert vurdering af Fællesskabets interesser

Brother har gjort gældende, at selskabets priser som helhed gennemsnitligt svarede til de priser for sammenlignelige modeller, som blev anvendt af producenter uden for EF som f. eks. IBM og Nakajima, for hvis vedkommende der ikke er blevet indført nogen told.

Antidumpingtolden på importen af Brothers produkter medfører således, at selskabet udelukkes fra markedet, uden at industrien i Fællesskabet på nogen måde drager fordel heraf, idet den ikke kan hæve sine priser som følge af det store udbud fra andre producenter i tredjelande, der anvender de samme priser som Brother.

Der er ligeledes sket en urigtig vurdering af Fællesskabets interesser derved, at tolden på importen af Brothers produkter, hvorved selskabet er blevet tvunget til at inddrage en fortjeneste på omkring 40% i sin videresalgspris, vil få en meget negativ inflatorisk indvirkning på økonomien i Fællesskabet, forudsat at man overhovedet kan forestille sig, at det er muligt at operere med en fortjeneste i en sådan størrelsesorden.

Rådet har anført, at det er rigtigt, at det afgørende formål med antidumpingtold er at beskytte industrien i Fællesskabet. Selv om indførelsen af en sådan told imidlertid, uden at dette har været tilsigtet, indirekte også skulle skabe bedre vilkår for virksomheder i tredjelande, er dette ikke i sig selv udtryk for en tilsidesættelse af antidumpingordningen.

Hvad angår spørgsmålet om fortjenstmargenen, gør Rådet gældende, at når en eksportør opnår en betydelig fortjeneste på hjemmemarkedet — hvilket er tilfældet her — bør der ligeledes regnes med en høj fortjeneste på eksportmarkedet, idet eksportøren ellers udsætter sig for, at eksporten må anses som dumping.

Cetma har gjort gældende, at den omstændighed, at virksomheder i andre tredjelande har solgt elektroniske skrivemaskiner på markedet i EF, ikke er relevant i forbindelse med vurderingen af »Fællesskabets interesser« i henhold til artikel 12 i forordning nr. 2176/84. Hertil kommer, at Brother hverken har hævdet eller godtgjort, at de pågældende virksomheder har gjort sig skyldig i en dumping ved eksport og import af elektroniske skrivemaskiner, der har påført industrien i EF en skade.

B — *Fælles indlæg fra sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 273/85 og 107/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85 samt bemærkninger hertil*

1. Fælles indlæg fra sagsøgerne

Sagsøgerne i de ovenfor nævnte sager, herunder Brother, har i deres replikker fremsat nogle fælles affattede argumenter med det formål nærmere at redegøre for, hvad sagsøgerne anser som en af de væsentligste fejl, som Kommissionen har gjort sig skyldig i ved fastlæggelsen af dumpingens omfang, nemlig det forhold, at eksportprisen og den normale værdi ifølge sagsøgerne ikke er blevet fastlagt på et sammenligneligt grundlag. Sagsøgerne gør gældende, at de høje dumpingmargener, som fællesskabsinstitutionerne har fastlagt for deres vedkommende, i vidt omfang er resultatet af en vilkårlig sammenligning, som Kommissionen har foretaget mellem eksportprisen og den normale værdi, idet der herved er handlet i strid med både forordning nr. 2176/84 og GATT's antidumpingkodeks, som forordningen er baseret på.

Det fælles indlæg består af to dele, hvoraf den første indeholder en redegørelse for den fremgangsmåde, som Kommissionen har fulgt, og som Rådet uden videre har lagt til grund ved fastlæggelsen af dumpingens omfang, mens den anden del har til formål at godtgøre, at den af Kommissionen foretagne sammenligning strider mod forordning nr. 2176/84 og GATT's antidumpingkodeks.

Ved deres generelle redegørelse vedrørende spørgsmålet om fastlæggelsen af dumpingens omfang har sagsøgerne navnlig fremhævet forskellen mellem henholdsvis fællesskabsinstitutionernes opfattelse, hvorefter beregningen af den normale værdi og beregningen af eksportprisen er to selvstændige procedureled, der forudsætter en anvendelse af to forskellige metoder, og sagsøgernes opfattelse, hvorefter de to beregninger har til formål at fastlægge to størrelser, som skal kunne gøres til genstand for en »passende« sammenligning efter forordning nr. 2176/84.

Sagsøgerne anfører nærmere, at Kommissionen har fulgt helt forskellige fremgangsmåder, alt efter om den skulle beregne eksportprisen eller den normale værdi. Ved beregningen af eksportprisen lagde Kommissionen stor vægt på, at denne ikke skulle omfatte nogen omkostninger afholdt i EF, og i tilfælde, hvor importen blev effektueret af tilknyttede forhandlerselskaber, fratrak Kommissionen samtlige disses omkostninger og inddrog herved en fortjenstmargen. Ved fastlæggelsen af den normale værdi blev en betydelig andel af omkostningerne og et beløb for fortjeneste i forbindelse med afsætning i Japan derimod medregnet.

Sagt med andre ord, udelukkede Kommissionen ikke fra den normale værdi salgsomkostningerne i Japan, som er af samme art som dem i EF, der ikke er blevet inddraget i den eksportpris, som den normale værdi i almindelighed er blevet sammenlignet med.

Denne fremgangsmåde fører nødvendigvis til en høj dumpingmargen, også selv om eksportøren afsætter sin produktion i samme handelsled til en højere pris i EF end i Japan og opnår den samme fortjeneste ved sin eksport som ved sin afsætning på hjemmemarkedet.

Ved at anvende en sådan fremgangsmåde har fællesskabsinstitutionerne handlet i strid med den helt afgørende forpligtelse, som består til at fastlægge henholdsvis eksportprisen og den normale værdi på et grundlag, der kan gøres til genstand for en sammenligning, således som det fremgår af bestemmelserne i artikel 2 i forordning nr. 2176/84, der er baseret på artikel VI i GATT og GATT's antidumpingkodeks fra 1979, som anden betragtning til forordningen udtrykkeligt henviser til. Der er tale om en grundlæggende forpligtelse, idet det er åbenbart, at den konklusion, at en eksportpris er lavere end den normale værdi, kun er berettiget, såfremt den er baseret på en passende sammenligning mellem disse to størrelser.

I modsætning til, hvad fællesskabsinstitutionerne hævder, indeholder artikel 2, stk. 10, i forordning nr. 2176/84 ikke hjemmel til at gennemføre en sådan mod det nævnte princip stridende sammenligning mellem eksportpriserne og hjemmemarkedspriserne, som er foretaget her.

I henhold til denne bestemmelse skal der »i hvert enkelt tilfælde alt efter omstændighederne tages behørigt hensyn til forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed«, og bestemmelsen indeholder nogle »retningslinier«, der skal anvendes ved fastsættelsen af de fornødne justeringer.

Det må antages at fremgå af affattelsen af forordning nr. 2176/84, GATT og GATT's antidumpingkodeks, at formålet med den nævnte bestemmelse er at sikre, at sammenligningen mellem eksportprisen og den normale værdi sker på et passende grundlag.

For det første har fællesskabsinstitutionerne anlagt en forkert fortolkning af begrebet »salgsvilkår« i artikel 2, stk. 10, litra c). Det fremgår af henvisningen i denne bestemmelse til »provisioner eller løn til sælgere«, at begrebet »salgsvilkår« ikke kan have det meget snævre indhold, som Rådet har lagt til grund, således at det skulle omfatte de forpligtelser, der følger af vilkår fastsat af sælger i kontrakten eller i de almindelige salgsbetingelser, idet begrebet også må omfatte, hvad der følger af de konkrete omstændigheder omkring den pågældende handel og den sammenhæng, denne må ses i.

Fællesskabsinstitutionerne har således anlagt en forkert fortolkning af de i den nævnte bestemmelse fastlagte begrænsninger.

Begrænsningerne i justeringsmulighederne til forskelle, der har »direkte tilknytning til de pågældende salg«, og den manglende mulighed for at foretage justeringer for forskelle i administrations- og generalomkostninger angår spørgsmålet om Kommissionens manglende almindelige forpligtelse til at foretage en fordeling mellem afsætningen på hjemmemarkedet og eksporten af generalomkostningerne hos en enkelt enhed, der både afsætter på hjemmemarkedet og eksporterer. Ingen af disse begrænsninger gælder dog i et tilfælde som det foreliggende, hvor striden drejer sig om den manglende inddragelse i henseende til afsætning på hjemmemarkedet af de »indirekte omkostninger« for de pågældende virksomheder, her de japanske forhandlerselskaber, der udelukkende afsætter på hjemmemarkedet.

Hvad angår forskelle med direkte tilknytning til »de pågældende salg«, indebærer afsætningen i Japan flere former for omkostninger, der særligt er forbundet med markedsføringen af produkter i dette land.

Tilsvarende betragtninger gør sig gældende med hensyn til administrations- og generalomkostninger. En særlig fordeling af fælles generalomkostninger er ikke relevant i de her omhandlede tilfælde.

Der er ligeledes blevet anlagt en forkert fortolkning af begrebet »forskelle i handelsleddet« i artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning nr. 2176/84 derved, at ingen af de lokale markedsføringsomkostninger er blevet inddraget, hvorimod store omkostninger af denne art er blevet medregnet ved fastlæggelsen af den normale værdi. Det følger heraf, at eksportprisen og den normale værdi ikke er blevet sammenlignet i samme handelsled.

»Retningslinierne« kan ikke finde anvendelse, såfremt dette medfører, at sammenligningen bliver urimelig, og listen over eksempler er ikke udtømmende. Det fremgår således klart af de to første punktummer i stk. 10, hvorefter der i hvert enkelt tilfælde og alt efter omstændighederne skal tages behørigt hensyn til forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed, at disse regler har en generel karakter, mens de i tredje punktum omhandlede retningslinier på ingen måde kan anses for udtømmende. Retningslinierne finder som udgangspunkt anvendelse, men såfremt resultatet heraf efter omstændighederne viser sig at stride mod det grundlæggende princip om en passende sammenligning, er det utvivlsomt, at der ikke er hjemmel til at afslå en anmodning alene med den begrundelse, at tilfældet ikke falder ind under en af retningslinierne.

Det er endvidere med urette, at Kommissionen ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi har inddraget et beløb for salgsomkostninger i forbindelse med de japanske forhandlerselskabers afsætning.

Såfremt fællesskabsinstitutionerne ikke i produktionsomkostningerne havde medregnet eksportørernes japanske forhandlerselskabers omkostninger, ville den normale værdi og eksportprisen være blevet fastlagt på et grundlag, der kunne gøres til genstand for en sammenligning, og spørgsmålet om justeringer ville ikke være opstået.

Det støtter sagsøgernes opfattelse, at denne indebærer, at spørgsmålet, om en eksportør må anses for at sælge til dumpingpriser, ikke vil afhænge af, dels hvorvidt den normale værdi fastlægges på grundlag af faktiske hjemmemarkedspriser eller i form af en beregnet værdi, dels hvorvidt eksportpriserne fastlægges på grundlag af faktiske eksportpriser eller i form af beregnede priser. Det underliggende princip er fortsat det samme, nemlig følgende: Så vidt muligt skal vigtige elementer, der hverken indgår i eller tages i betragtning ved eksportprisen, hverken indgå i eller tages i betragtning ved den normale værdi.

Fællesskabsinstitutionerne har endvidere begået en fejl derved, at den beregnede værdi er blevet sat for højt i form af, at der er regnet med unormalt høje fortjenstmargener. De fortjenstmargener, som Kommissionen fastlagde for visse producenters vedkommende, samt det tab, der blev lagt til grund, for så vidt angår Tokyo Juki, er blot resultatet af, at Kommissionen undlod at foretage en korrekt fordeling af omkostningerne ved markedsføring af elektroniske skrivemaskiner.

Ved fastlæggelsen af fortjenesten for de virksomheder, der havde en afsætning på hjemmemarkedet, undlod Kommissionen således at tage hensyn til, at de reklameudgifter, som disse virksomheder havde i forbindelse med deres afsætning af elektroniske skrivemaskiner i Japan, var betydeligt højere end reklameudgifterne i forbindelse med deres omsætning som helhed.

Tabet for Tokyo Juki skyldes, at Kommissionen undlod at tage dette selskabs dokumenterede regnskaber i betragtning, idet det

fremgik af disse, at selskabet havde en fortjeneste fra sin afsætning på hjemmemarkedet. Samtidig henførte Kommissionen til afsætningen af elektroniske skrivemaskiner et urimeligt højt beløb, der udsprang af Tokyo Jukis markedsføringsomkostninger, for så vidt angår produkter eller produktgrupper uden tilknytning til elektroniske skrivemaskiner.

De fortjenester, der blev lagt til grund ved fastlæggelsen af den beregnede værdi, er således baseret på grove fejlvurderinger med hensyn til fordelingen af de pågældende omkostninger.

Sammenfattende gør sagsøgerne gældende, at de høje dumpingmargener, der blev lagt til grund, i vidt omfang er resultatet af en ensidig og retlig forkert sammenligning og ikke af nogen objektivt set illoyal handelspraksis fra eksportørernes side.

2. Rådets bemærkninger til det fælles indlæg

Inden sine bemærkninger til det fælles indlæg har Rådet gjort to indledende betragtninger gældende.

For det første anfører Rådet, at der vedrørende hver enkelt af de vigtigste elementer, der indgår i fastlæggelsen af dumpingens omfang (den normale værdi, eksportprisen og sammenligningen mellem disse), gælder præcise, særlige og selvstændige regler. Rådet bestrider rigtigheden af det af sagsøgerne anførte, hvorefter det i henhold til GATT's antidumpingkodeks er et krav, at der foretages justeringer for *samtlige* de forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed. Rent bortset fra, at det af sagsøgerne anførte savner støtte i ordlyden af kodeksen, og at bestemmelserne i GATT aldrig er blevet anset for umiddelbart anvendelige, således som det bekræftes af Domstolens praksis, fremgår det under alle omstændigheder klart af selve indholdet af GATT-kodeksen, at denne er udtryk for et kompromis i form af en bevidst upræcis affattelse, der efterlader betydelige skønsmæssige beføjelser for lovgivningsmagten hos den enkelte kontraherende part, netop for så vidt angår spørgsmålet om, hvilke justeringer der bør foretages.

Den anden indledende betragtning, som Rådet gør gældende, vedrører det hypotetiske eksempel, som sagsøgerne har peget på i et forsøg på at godtgøre, at den af Kommissionen anvendte fremgangsmåde nødvendigvis fører til, at der foreligger en dumpingmargen. Rådet anfører, at dette eksempel er behæftet med en række grundlæggende fejlvurderinger, således at det ikke er relevant. Eksemplet er baseret på de priser, der anvendes internt mellem producenten og dennes datterselskaber, enten i Japan eller i EF, idet der altid består en vis usikkerhed omkring sådanne priser, der endvidere altid fastsættes under hensyntagen til særlige overvejelser. Endvidere lades moderselskabets omkostninger og fortjeneste ganske ude af betragtning, og forhandlerselskabet på hjemmemarkedet anses som en selvstændig enhed, skønt det er blevet dokumenteret, at forhandlerselskabet er en integrerende del af virksomhedsgruppen. Herudover undlader man at fratrække told efter FTT, og eksemplet er baseret på den urigtige forudsætning, at de salgspriser, der anvendes over for uafhængige købere i Japan, altid er lavere end prisen i EF. Endelig undlader man at inddrage den normale værdi i form af en beregnet værdi.

Rådet anfører herefter, at formålet med sagsøgernes *første* argument er at påvise, at kravet om en sammenlignelig pris eller en passende sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen er grundlæggende, og at bestemmelserne i artikel 2, stk. 10, om en passende sammenligning må have forrang

frem for de bestemmelser i samme artikel, som strider mod dem. Dette strider imidlertid mod to grundlæggende fortolkningsprincipper, hvorefter det gælder, at

— to bestemmelser i ét og samme regelsæt altid, såfremt det er muligt, skal fortolkes således, at der ikke består nogen uoverensstemmelse mellem dem,

— når der foreligger en konflikt mellem to regler, gælder princippet lex specialis, medmindre konflikten mellem de pågældende to indbyrdes modstridende regler på anden måde kan fjernes.

Hvad angår begrebet »salgsvilkår«, gør Rådet gældende, at dette må fortolkes i lyset af de øvrige regler i artikel 2, stk. 10, litra c), hvoraf det fremgår, at der kun er tale om forskelle, der har en direkte tilknytning til konkrete handler. Dette forudsætter altid, at der skal være tale om vilkår, som særligt er fastlagt i en købekontrakt, og som kan påvirke køberens afgørelse. I en sædvanlig købekontrakt finder man ikke vilkår angående »administrations- og generalomkostninger«, men derimod f. eks. vilkår vedrørende kredit eller levering.

Der kan til den pris, der anvendes i eksportlandet, og til eksportprisen være knyttet forskellige vilkår angående betaling, kredit, levering og garanti. Sådanne vilkår må fastlægges på et grundlag, der kan gøres til genstand for en sammenligning, hvilket sker efter den fremgangsmåde, der er fastsat i artikel 2, stk. 10. Formålet er her ikke at sammenligne omkostningerne, men at sammenligne priserne, og omkostningselementet inddrages kun, for så vidt angår en »udligning« mellem de forskellige vilkår, der er knyttet til de pågældende priser. Hertil kommer, at selv om der ikke havde været nogen udtrykkelig henvisning til administrations- og generalomkostninger, ville det alligevel være indlysende, at sådanne omkostninger ikke har »direkte tilknytning til de pågældende salg«. Rigtigheden af denne fortolkning bekræftes af den sidste regel i artikel 2, stk. 10, litra c), hvis affattelse — »omfanget af sådanne justeringer fastsættes normalt på grundlag af omkostningerne ved disse forskelle for sælgeren, idet deres virkning på varens værdi dog også kan tages i betragtning« — dokumenterer, at der med bestemmelsen udelukkende sigtes til omkostninger for sælgeren, som kan påvirke prisen for det pågældende produkt på det frie marked, og til fordele for køberen, der kan være forskellige i forbindelse med forskellige køb af samme type produkt.

Sagsøgerne har nærmere henvist til udtrykket »provisioner eller løn til sælgere«. Rådet gør gældende, at det er åbenbart, at provisioner er omkostninger, der har direkte tilknytning til konkrete handler. Formålet med, at fællesskabslovgiver herudover har nævnt løn til sælgere, er alene at forhindre en forskellig behandling udelukkende på grundlag af den retlige form, som forbindelserne mellem producenten og det personale, der varetager salgsopgaver, har. Denne undtagelse, der således er indført af en helt bestemt og legitim årsag, støtter derfor ikke de generelle konklusioner, som sagsøgerne søger at drage.

Om sagsøgernes *andet argument* anfører Rådet, at dette er baseret på to regler i artikel 2, stk. 10, litra c), som sagsøgerne ikke anfægter, men hvis eneste formål ifølge sagsøgerne er at undgå en fordeling af administrations- og generalomkostninger mellem afsætningen på hjemmemarkedet og eksporten fra et selskabs hovedsæde. Det drejer sig om følgende to regler:

»justeringerne begrænses til forskelle, som har direkte tilknytning til de pågældende salg, og omfatter f. eks. forskelle i kreditvilkår, kautioner, garantier, teknisk bistand, kundeservice, provisioner eller løn til sælgere, emballerings-, transport-, forsikrings-, håndterings-, laste- og ekstraomkostninger samt, for så vidt der ikke i øvrigt er taget hensyn hertil, forskelle i handelsleddet;

der vil almindeligvis ikke blive foretaget justeringer for forskelle i administrations- og generalomkostninger, herunder forsknings- og udviklingsomkostninger eller omkostninger til reklame.«

Rådet gør gældende, at disse regler ikke har det indhold, som sagsøgerne tillægger dem. Kommissionen har allerede i sit indlæg som intervenient redegjort for årsagerne til, at det ofte savner grundlag eller ligefrem er umuligt at forsøge at fordele administrationsomkostningerne mellem afsætningen på hjemmemarkedet og eksporten.

Hvad angår det af sagsøgerne anførte, hvorefter generalomkostningerne hos et forhandlerselskab på hjemmemarkedet aldrig kan inddrages, heller ikke delvis, i de generalomkostninger, som indgår i den normale værdi, gør Rådet om de spørgsmål, der herved er rejst i det fælles indlæg, følgende gældende:

— intet i affattelsen af de nævnte to regler støtter den antagelse, at administrations- og generalomkostninger hos et forhandlerselskab på hjemmemarkedet skal behandles anderledes end de tilsvarende omkostninger hos en salgsafdeling, der varetager afsætningen på hjemmemarkedet, inden for et selskab, som har en eksportafdeling;

— den rent formelle retlige sondring mellem moderselskab og datterselskaber, som sagsøgerne henviser til, er irrelevant i henseende til antidumpingordningen, hvorved der skal tages hensyn til de økonomiske realiteter og ikke den retlige form;

— affattelsen af de to regler, som sagsøgerne henviser til, støtter, at deres argumenter savner grundlag; det af sagsøgerne anførte, hvorefter der altid skal foretages en justering, for så vidt angår generalomkostninger, strider mod den sætning, hvorefter der almindeligvis ikke vil blive foretaget justeringer for forskelle i generalomkostninger;

— såfremt sagsøgernes opfattelse var rigtig, ville der kunne oprettes forhandlerselskaber med henblik på, at eksportørerne kunne gøre gældende, at samtlige eller størstedelen af administrations- og generalomkostningerne på deres hjemmemarked skulle fratrækkes i salgsprisen på hjemmemarkedet, hvilket ville stride mod såvel artikel 2, stk. 10, litra c), som artikel 2, stk. 3, litra a), og litra b), ii).

Hvad angår spørgsmålet om handelsled, har sagsøgerne gjort gældende, at »betydelige lokale salgs- og markedsføringsomkostninger« blev medregnet i den normale værdi, og at »det heraf følgende handelsled derfor ikke lå forud for lokal afsætning og markedsføring«, således som det var tilfældet med eksportprisen. Rådet gør gældende, at sagsøgerne intet har anført til støtte for, at

reglen i stk. 9, der opstiller princippet om en sammenligning i samme handelsled, må have forrang frem for stk. 10, hvorefter der almindeligvis ikke vil blive foretaget justeringer, for så vidt angår administrations- og generalomkostninger. Endvidere anlægger sagsøgerne ved deres argument en forkert fortolkning af begrebet »handelsled«. Når to selskaber sælger til såvel grossister som endelige forbrugere, må selskaberne anses for at sælge i samme handelsled, medmindre hver af de nævnte kategorier af købere repræsenterer meget forskellige andele af selskabernes samlede omsætning.

Det af sagsøgerne anførte, hvorefter fællesskabsinstitutionerne burde have taget hensyn til administrations- og generalomkostninger uden direkte tilknytning til konkrete handler — hvorved sagsøgerne blot påberåber sig, at afsætningen i Japan skete gennem særlige forhandlerselskaber — savner grundlag, idet det er åbenbart, at såfremt denne afsætning var sket gennem salgsafdelinger, ville argumentet stride mod artikel 2, stk. 10, litra c). Rigtigheden af den vigtige konklusion, at forhandlerselskaberne udgjorde en integrerende del af de økonomiske enheder eller virksomheder, som moderselskaberne tilhørte, og at deres opgaver svarede til en salgsafdelings, er ikke blevet bestridt af sagsøgerne.

Rådet bestrider endvidere rigtigheden af det af sagsøgerne anførte, hvorefter »det er en betingelse for at kunne afvise en anmodning om en justering, enten at fællesskabsinstitutionerne finder det godtgjort, at en imødekommelse af anmodningen ikke er nogen forudsætning for at kunne foretage en passende sammenligning, eller at de klart angiver, hvilken særlig hjemmel forordningen giver dem til at afvise anmodningen på trods af, at en imødekommelse af den er eller kan være en forudsætning«.

Rådet anfører herved, at man ikke kan støtte ret på det generelle princip om en passende sammenligning i den forstand, at man sætter sig ud over de særlige regler i artikel 2, stk. 10, litra c), navnlig når henses til, at der ikke er tale om en uprecis affattelse, men tværtimod om resultatet af en nøje overvejet politik med hensyn til, hvorledes et vanskeligt problem skal løses. Endvidere har sagsøgerne ikke hævdet, at nærværende sager på nogen måde er specielle eller usædvanlige. Det er deres opfattelse, at deres argumenter gælder ethvert tilfælde, hvor afsætningen på hjemmemarkedet sker gennem et særligt selskab.

I modsætning til, hvad sagsøgerne hævder, er forskellen mellem metoderne til fastlæggelse af henholdsvis eksportprisen og den normale værdi et naturligt og bevidst resultat af den udtrykkelige affattelse af forordning nr. 2176/84 og har ikke som sådan nødvendigvis nogen protektionistiske virkninger.

Hvad angår det af sagsøgerne anførte, hvorefter artikel 2, stk. 10, litra c), ikke kan finde anvendelse, når den normale værdi fastlægges i form af en beregnet værdi, savner dette af flere årsager grundlag. For det første skal der i ethvert tilfælde af indgreb mod dumping foretages en sammenligning mellem den normale værdi — uanset hvorledes denne er blevet fastlagt — og eksportprisen, og ved en sådan sammenligning er det altid nødvendigt at afgøre, hvorvidt der er behov for at foretage justeringer. Sagsøgernes argument er ligeledes uholdbart, fordi det kan være nødvendigt at fastsætte et rimeligt beløb for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger på grundlag af de faktiske omkostninger ved at drive en salgsafdeling eller et forhandlerselskab, der sælger det samme eller et lignende produkt i eksportlandet til en pris, der omfatter både elementer, for hvilke

der kan foretages justeringer, og elementer, for hvilke der ikke kan. Såfremt artikel 2, stk. 10, ikke fandt anvendelse, ville det ikke være muligt at foretage nogen justeringer overhovedet, og dette imødegår klart sagsøgernes argument.

Endelig ville den beregnede normale værdi ikke blive påvirket af ændringer med hensyn til den indbyrdes størrelsesorden af omkostninger og fortjeneste i Japan, idet summen af disse to elementer indgår i den beregnede normale værdi. Sagsøgerne har kun anfægtet anvendelsen af et lavere beløb, for så vidt angår omkostninger, i forbindelse med fastlæggelsen af den fortjeneste, der indgår i beregningen af den normale værdi. Såfremt man lagde det af sagsøgerne anførte til grund, ville dette medføre en stigning, for så vidt angår omkostninger, der nøjagtigt ville svare til en nedsættelse af den på grundlag af disse omkostninger fastsatte fortjeneste.

3. Kommissionens bemærkninger [2]

Kommissionen har gjort gældende, at den normale værdi i henhold til de gældende bestemmelser omfatter såvel salgsomkostninger som et beløb for generalomkostninger, dvs. de omkostninger, der ikke har direkte tilknytning til konkrete handler. Til støtte for denne regel taler generelle overvejelser, herunder navnlig den omstændighed, at der altid vil være et element af vilkårlighed, såfremt man forsøger at knytte en forbindelse mellem generalomkostninger og konkrete handler.

Ved antidumpingundersøgelser gælder endvidere det særlige forhold, at enhver undersøgelse, som Kommissionen gennemfører uden for Fællesskabet, afhænger af en loyal medvirken fra de berørte selskabers side, hvortil kommer, at såfremt man skulle foretage en fordeling af administrations- og generalomkostninger internt inden for hovedsædet for en eksportør i et tredjeland, ville dette formentlig give anledning til store vanskeligheder, også selv om eksportøren stillede tilstrækkelige oplysninger til rådighed for antidumpingmyndigheden.

En fordeling af administrationsomkostningerne i relation til den faktiske afsætning ville forudsætte et samarbejde fra producentens side og i øvrigt ikke være en egnet fremgangsmåde, da der ikke nødvendigvis er nogen sammenhæng mellem forskningsog udviklingsudgifter eller udgifter til reklame og den faktiske afsætning på de forskellige markeder. Der er ikke indtil nu blevet fundet nogen løsning på problemet ved drøftelserne inden for GATT, både fordi der ikke har kunnet opnås enighed om en række principper, og fordi enhver regel i mange situationer uundgåeligt må bero på subjektive overvejelser.

Efter disse indledende bemærkninger har Kommissionen redegjort for sin opfattelse vedrørende spørgsmålet om, hvorledes der skal forholdes med generalomkostningerne hos en producent, når den normale værdi fastlægges på grundlag af hjemmemarkedsprisen. Kommissionen anfører for det første, at når der er tale om en producent, der på hjemmemarkedet udelukkende sælger til uafhængige købere, fastlægges den normale værdi på grundlag af den pris, der anvendes på hjemmemarkedet, hvilket er ensbetydende med, at der i almindelighed i denne værdi indgår administrations- og generalomkostninger, idet det fremgår af artikel 2, stk. 10, litra c), at der ikke foretages justeringer, for så vidt angår administrations-,

2 — I nærværende sag er de nedenfor refererede bemærkninger fremsat af Kommissionen i det svarskrift, den indgav, før Brother hævede sagen, for så vidt den var anlagt mod Kommissionen. Bemærkningerne svarer i vidt omfang til bemærkningerne i Kommissionens indlæg som intervenient i de andre sager.

forsknings- og udviklingsomkostninger med tilknytning til hjemmemarkedet, hvilket også gælder, selv om disse omkostninger er højere end dem, der har tilknytning til eksporten til Fællesskabet. Princippet om, at der ikke foretages justeringer, for så vidt angår generalomkostninger, er blevet indført af praktiske grunde, idet det er uhyre vanskeligt at justere administrationsomkostninger på tilfredsstillende måde.

Problemet er i det foreliggende tilfælde, hvorledes der skal forholdes med selskaber, der kun afsætter på hjemmemarkedet gennem et tilknyttet forhandlerselskab (der ikke nødvendigvis er 100%-ejet), idet de priser, der anvendes mellem selskabet og et sådant datterselskab, ikke kan anses som priser »i normal handel«.

Forordning nr. 2176/84 indeholder intet til støtte for, at forhandlerselskabets priser på ingen måde kan tages i betragtning ved fastlæggelsen af den normale værdi. Såfremt der er grundlag for at antage, at der kan ske en passende sammenligning, bør hjemmemarkedsprisen i eksportlandet anvendes fremfor de i artikel 2, stk. 3, litra b), angivne to alternative muligheder. I henhold til forordning nr. 2176/84 har det nævnte kriterium forrang, forudsat at der herved kan ske en passende sammenligning, og uanset hvorvidt denne sammenligning er »perfekt« eller nemmere at foretage end en sammenligning på grundlag af andre kriterier.

Når det må lægges til grund, at hjemmemarkedspriserne kan anvendes som beregningsgrundlag, må det herefter undersøges, i hvilket omfang der kan ske nedsættelser i forhold til de japanske forhandlerselskabers salgspriser.

Kommissionen anfører herefter, at generalomkostningerne hos et forhandlerselskab i eksportlandet så vidt muligt bør behandles på samme måde som generalomkostningerne hos en producent med en salgsafdeling. Forskellen med hensyn til den form, den samlede virksomhedsudøvelse har, bør ikke påvirke resultatet, såfremt forhandlerselskabet faktisk kontrolleres af producenten og faktisk varetager de samme opgaver som en salgsafdeling. Kommissionen har således fastslået, at de japanske forhandlerselskaber udgjorde en integrerende del af de samme økonomiske enheder som dem, producenterne tilhørte, og at deres opgaver svarede til en salgsafdelings. Kommissionen lagde ligeledes til grund, at disse selskabers generalomkostninger skulle behandles på samme måde som en salgsafdelings. Denne omstændighed udelukker ikke, at et forhandlerselskab i visse tilfælde kan varetage opgaver, der ikke falder sammen med en salgsafdelings. I sådanne tilfælde vil der f. eks. kunne være en formodning for, at en stor del af omkostningerne har en direkte tilknytning til konkrete handler, således at de for så vidt kan fratrækkes. Under alle omstændigheder må hvert enkelt tilfælde behandles på grundlag af de konkrete faktiske omstændigheder.

Tilsvarende overvejelser gør sig gældende med hensyn til forhandlerselskabernes fortjenester. Det ville således være uantageligt, såfremt en producent, der eksporterer, kunne nedsætte den »normale værdi«, som fællesskabsinstitutionerne skal fastlægge på grundlag af forordning nr. 2176/84, ved blot at overlade sin afsætning til uafhængige købere til et forhandlerselskab i stedet for en salgsafdeling. Såfremt et forhandlersel-

skab også sælger produkter fremstillet af andre producenter, eller såfremt det varetager salgsopgaver til og med detailhandel, må der foretages en fordeling, for så vidt angår dets fortjeneste. Det er dog herved en forudsætning, at man råder over pålidelige oplysninger fra andre selskaber inden for samme sektor, hvoraf det fremgår, hvilke fortjenstmargener forhandlerne har haft i forbindelse med deres afsætning til uafhængige købere på hjemmemarkedet.

Sammenfattende gør Kommissionen gældende, at den normale værdi fastlagt på grundlag af de priser, som forhandlerselskaber på hjemmemarkedet anvender, må indbefatte både et element repræsenterende generalomkostninger og et element repræsenterende fortjeneste, på samme måde som når den normale værdi fastlægges på grundlag af de priser, som en producents salgsafdeling anvender på hjemmemarkedet. Der er intet ved denne fremgangsmåde, som nødvendigvis fører til en højere normal værdi for de producenter, der afsætter deres produkter gennem tilknyttede selskaber, end for de producenter, der afsætter gennem en salgsafdeling.

Kommissionen har herefter drøftet spørgsmålet om, hvad der er en »rimelig« fortjenstmargen, når den normale værdi fastsættes i form af en beregnet værdi i medfør af artikel 2, stk. 3, litra b), ii).

Kommissionen gør herom gældende, at den nævnte bestemmelse hverken bør fortolkes eller anvendes på grundlag af forud fastsatte regler, idet dette ville kunne føre til en fastlæggelse af normale værdier, der er forskellige fra dem, der bliver resultatet, når man baserer sig på hjemmemarkedspriserne. Begrebet »rimelig« har ikke et ganske bestemt indhold, ligesom meningen ikke er, at procentsatsen altid skal være den samme, idet der må tages hensyn til de konkrete markedsforhold. Navnlig må der tages hensyn til, hvad fællesskabsinstitutionerne har kunnet fastslå, for så vidt angår hjemmemarkedspriserne.

Den parallelisme mellem resultaterne af de to måder at beregne den normale værdi på, der må tilstræbes, skaber grundlag for og kræver endog, at man inddrager alle oplysninger vedrørende generalomkostninger og fortjenester på hjemmemarkedet i forbindelse med fortolkningen og anvendelsen af begrebet »rimelig« ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi. Det ville således ikke alene være uhensigtsmæssigt, men også principielt forkert, såfremt dumpingmargenens størrelse kunne afhænge af den metode til fastlæggelse af den normale værdi, som man vælger.

Kommissionen har herefter drøftet det af sagsøgerne anførte, hvorefter fællesskabsinstitutionerne har tilsidesat retssikkerhedsprincippet ved at anvende forordning nr. 2176/84 på en måde, som de berørte parter ikke havde nogen mulighed for at forudse, og hvorved de ikke rådede over nogen oplysninger om, til hvilken pris de kunne eksportere, uden at dette blev anset som dumping.

Kommissionen gør for det første gældende, at en eksportør ikke kan have noget krav på »med sikkerhed« at vide, om en eksport til dumpingpriser påfører industrien i Fællesskabet en skade, eller hvorvidt fællesskabsinstitutionerne vil skønne, at Fællesskabets interesser tilsiger, at der indføres en antidumpingtold, idet man ikke herved kan påberåbe sig retssikkerhedsprincippet. Det samme gælder, for så vidt angår metoden til beregning af den normale værdi eller eks-

portprisen. Fællesskabsinstitutionerne er ved grundforordningen om antidumping blevet tillagt betydelige skønsmæssige beføjelser med hensyn til fastlæggelsen af de regler, der skal anvendes i konkrete situationer, idet det ligger i sagens natur, at disses art ikke altid nøje kan forudses.

Kommissionen har herefter drøftet det af sagsøgerne anførte, hvorefter det strider mod retssikkerhedsprincippet, at der i en normal værdi i form af en beregnet værdi indgår et element for fortjeneste eller generalomkostninger, som ikke har tilknytning til den konkrete eksportørs egen virksomhed, idet eksportøren ikke har kunnet regne med eller forudse dette. Kommissionen gør herom gældende, at sagsøgerne ved dette argument anfægter fællesskabsinstitutionernes ret til at anvende de bestemte fortrolige oplysninger, som de råder over, og i realiteten deres beføjelse til at træffe afgørelse om, hvad der i lyset af forholdene inden for den pågældende branche er rimeligt, og til at anvende andre kriterier end en lav standardsats for fortjeneste, medmindre relevante oplysninger ved en tilfældighed er blevet offentliggjort.

Herefter har Kommissionen drøftet spørgsmålet om den rimelige fortjenstmargen, der i henhold til artikel 2, stk. 8, litra b), skal regnes med for et ikke-uafhængigt forhandlerselskab i EF.

Det første spørgsmål, man må tage stilling til, er, hvorvidt der skal regnes med en fortjenstmargen for et forhandlerselskab i EF. Dette spørgsmål må besvares bekræftende. Den i den nævnte bestemmelse omhandlede fortjenstmargen kan således ikke være eksportørens, da det ikke ville give nogen mening at fratrække denne ved beregningen af eksportprisen, og der kan heller ikke være tale om en uafhængig købers fortjenstmargen, idet denne margen ikke har nogen indflydelse på den salgspris, der anvendes over for en sådan køber. Herefter må man tage stilling til, hvorledes man fastlægger en rimelig fortjenstmargen. Kommissionen anfører herom, at der ikke med dette begreb sigtes til en fast og uforanderlig fortjenstmargen, der er den samme uanset omstændighederne, men til en margen, der er tilpasset de vilkår, industrien er underlagt, samt markedsforholdene.

Formålet med at fratrække en fortjenstmargen er at nedsætte et til eksportøren knyttet forhandlerselskabs salgspris til et niveau, der svarer til den pris, der ville blive anvendt over for uafhængige importører. Dette er den eneste retmæssige fremgangsmåde.

Det er i denne forbindelse derfor nødvendigt at undersøge de fortjenstmargener, som faktisk opnås af uafhængige importører, for så vidt der er sådanne. Der foreligger intet til støtte for, at den maksimale fortjenstmargen, der kan regnes med for det tilknyttede forhandlerselskab, skulle være den fortjenstmargen, der er baseret på den pris, der anvendes over for selskabet. Såfremt uafhængige importører opnår en betydelig fortjenstmargen i EF, er der intet grundlag for at regne med en mindre fortjenstmargen for et tilknyttet forhandlerselskab, blot fordi producenten har valgt at opsuge en stor del af virksomhedsgruppens fortjeneste i eksportlandet.

For så vidt angår det af sagsøgerne anførte vedrørende handelsled, gør Kommissionen gældende, at sagerne om elektroniske skrivemaskiner konkret rejser følgende tre spørgsmål:

— Det må i første række undersøges, om de japanske forhandlerselskabers priser var priser i samme handelsled som dem, der blev anvendt af de til eksportørerne knyttede forhandlerselskaber i EF.

— I benægtende fald må der tages stilling til, hvilke justeringer der burde foretages for at tage højde for de pågældende forskelle i handelsled.

— Endelig må det undersøges, hvilke andre justeringer der burde foretages af andre årsager end forskelle i handelsled.

Den uheldige omstændighed foreligger, at de berørte selskaber ikke driver virksomhed i klart bestemte handelsled. Visse selskaber sælger såvel til grossister som til endelige brugere. Medmindre hver kategori af købere repræsenterer meget forskellige andele af to selskabers samlede omsætning, må selskaberne anses for at drive virksomhed i samme handelsled. Den omstændighed, at sagsøgerne ikke for alvor har hævdet, at der burde være foretaget konkrete justeringer, kunne tyde på, at der var en lille forskel som omhandlet mellem de forskellige kategorier af købere, således at der ikke var grundlag for at foretage justeringer af nogen betydning.

IV — Parternes svar på spørgsmål fra Domstolen

I et svar af 21. april 1987 har *Brother* taget stilling til en række spørgsmål, med hensyn til hvilke Domstolen havde anmodet om nogle præciseringer.

Brother har for det første oplyst, at selskabets samlede afsætning af elektroniske skrivemaskiner i Japan svarede til 3,31% af selskabets eksport, EF ikke medregnet, idet sagsøgeren dog ikke har foretaget nogen fordeling på de enkelte modeller. Brother har endvidere gentaget, at selskabets fortjeneste i forbindelse med afsætningen af elektroniske skrivemaskiner er omkring 11%, såfremt man som fællesskabsinstitutionerne vil anse BIL og BSL som en enkelt enhed.

Hvad angår den andel af omsætningen, som elektroniske skrivemaskiner repræsenterer i forhold til afsætningen af andre produkter, har Brother oplyst, at afsætningen af elektroniske skrivemaskiner repræsenterede 17,26% af selskabets omsætning det pågældende år.

Brother har endvidere anført, at selskabet ikke deltager i nogen samordning eller aftale om at trænge ind på markederne ved hjælp af illoyal handelspraksis, hvilket dokumenteres af, at selskabet opnår betydelige fortjenester ved sin eksport til EF. Det fremgår heraf, at de priser, som Brother anvender, på ingen måde er udtryk for illoyal handelspraksis, og priserne er således det mest afgørende bevis for, at selskabet ikke deltager i nogen samordning med henblik på at trænge ind på markedet i EF.

Brother gør gældende, at den funktion og de beføjelser, som det japanske Ministerium for Udenrigshandel og Industri (MITI) har, på ingen måde går videre, end hvad der i almindelighed gælder offentlige myndigheder i lande med en markedsøkonomi. Også Japan Business Machine Makers Associations rolle er begrænset til, hvad der gælder alle former for sammenslutninger af denne art.

Som svar på en opfordring til at oplyse, hvorfor selskabet har valgt at oprette forhandlerselskaber i stedet for at sælge direkte til uafhængige købere, har Brother forkla-

ret, at denne ordning indebærer den største grad af overskuelighed med hensyn til gruppens virksomhed og dermed en bedre administration. Gruppen opnår ligeledes en større grad af effektivitet.

Som svar på en opfordring til at oplyse, hvorfor selskabet har modsat sig, at der blev taget hensyn til den samlede afsætning af elektroniske skrivemaskiner i verden ved fastlæggelsen af fortjenstmargenen, samtidig med, at selskabet accepterede denne fremgangsmåde, for så vidt angår beregningen af produktionsomkostningerne, har Brother endelig anført, at selskabets kritik i mindre grad angår den angiveligt for højt ansatte fortjeneste end anvendelsen af to forskellige kriterier.

Rådet har som svar på et spørgsmål herom fra Domstolen fremlagt oplysninger om dumpingmargenen, den opgjorte skade og satsen for den told, der blev pålagt importen af sagsøgerens produkter.

Kommissionen har som svar på de spørgsmål, den er blevet stillet, for det første anført, at selv om den mest korrekte metode til beregning af fortjenesten med henblik på fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi måtte have været i de priser, som anvendtes af forhandlerselskaberne i Japan, at fratrække omkostningerne til produktion og markedsføring af elektroniske skrivemaskiner i Japan, var resultatet blevet det samme som efter den fremgangsmåde, der blev valgt, idet højere salgsomkostninger derved ville være blevet henført til afsætningen på hjemmemarkedet.

Kommissionen har endvidere præciseret, at den ikke fratrak det japanske forhandlerselskabs udgifter til reklame ved fastlæggelsen af den normale værdi på grundlag af hjemmemarkedspriserne, da disse priser altid fastsættes af forhandlerselskaberne på et niveau, der giver dem mulighed for at afholde disse udgifter, idet disse udgør en del af generalomkostningerne, som der under alle omstændigheder skal skabes dækning for, og som normalt bliver dækket ind ved hjælp af indtægterne fra afsætningen på hjemmemarkedet.

Når den normale værdi fastsættes i form af en beregnet værdi, må der inddrages et rimeligt beløb for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger. I dette beløb må der også indgå udgifter til reklame, der er en del af generalomkostningerne.

Hvad angår spørgsmålet om årsagen til, at fællesskabsinstitutionerne fandt, at man ikke kunne basere sig på angivelserne i sagsøgerens offentliggjorte regnskaber, har Kommissionen anført, at et selskabs statusopgørelser og driftsregnskaber omfatter hele dets virksomhed, således at der, når et selskab producerer og markedsfører en lang række produkter, ikke opnås tilstrækkeligt detaljerede oplysninger om produktionsomkostningerne for hvert enkelt produkt. I Brothers tilfælde repræsenterede afsætningen af elektroniske skrivemaskiner f. eks. kun 3,6% af selskabets afsætning i EF og 17% af dets afsætning i verden. Hertil kommer, at alle overdragelser inden for en gruppe som Brother-gruppen sker på grundlag af »interne« priser, og at det derfor er disse snarere end de priser og omkostninger, der gælder på markedet, som er afspejlet i en virksomhedsgruppes regnskaber. Dette er baggrunden for, at det ikke var muligt ved fastlæggelsen af den normale værdi at basere sig på angivelserne i sagsøgerens regnskaber.

Hvad angår spørgsmålet om den beregnede dumpingmargen for et produkt, hvis salgspris i Japan ifølge angivelserne fra Brother svarede til salgsprisen i EF, har Kommissionen fremlagt andre oplysninger, hvoraf det fremgår, at der tværtimod var en betydelig

forskel mellem eksportprisen og hjemmemarkedsprisen. Der er for en japansk virksomhed ret betydelige omkostninger forbundet med afsætning på markedet i EF (transport, told, generalomkostninger, oplagring, forsikring osv.), hvorfor der næsten utvivlsomt foreligger dumping, såfremt hjemmemarkedsprisen og den salgspris, som et datterselskab i EF anvender, er næsten den samme.

Ved de sidste spørgsmål til Kommissionen er denne for det første blevet anmodet om at oplyse, hvorvidt den er enig med sagsøgeren i, at de salgspriser, der anvendes over for store forbrugere (ministerier, hospitaler osv.), nødvendigvis er højere end de salgspriser, der anvendes over for en normal køber, uanset at det umiddelbart kan forekomme at være forbundet med lavere omkostninger at sælge store mængder elektroniske skrivemaskiner til en enkelt køber, idet Kommissionen i bekræftende fald er blevet opfordret til at redegøre for grunden hertil. For det andet er Kommissionen blevet anmodet om at oplyse, hvorvidt den tog hensyn til særlige omstændigheder omkring salg til store forbrugere.

Kommissionen har som svar herpå anført at være af den opfattelse, at salg i store mængder normalt er forbundet med lavere omkostninger. Kommissionen tilføjer, at de salgspriser, der anvendes over for store forbrugere, i realiteten afhænger af kontraktsvilkårene som helhed, ligesom det i øvrigt er tilfældet med salg til enhver anden køber.

Hvad angår Olivetti, der sælger til store forbrugere, svarer de supplerende omkostninger, der skyldes dette salg, maksimalt til 3-4% af prisen. Indvirkningen på målprisen af de supplerende omkostninger, der er forbundet med salg til store forbrugere, bliver derfor på langt under 1%, hvilket må anses for ubetydeligt.

G. Bosco
Refererende dommer

FORSLAG TIL AFGØRELSE FRA GENERALADVOKAT SIR GORDON SLYNN

fremsat den 8. marts 1988

(se sag 56/85, s. 5655, 5671)