marge voor alle betrokken producenten, die gelijk is aan het gemiddelde van alle winstmarges door alle producenten op die produkten behaald, in strijd met die doelstelling. Immers, op de producent die een kleine marge heeft behaald, zou een hogere gemiddelde marge worden toegepast, terwijl de producent met een hoge reële marge zou profiteren van een lagere gemiddelde marge.

RAPPORT TER TERECHTZITTING
in zaak C-105/90 *

I — De feiten en de procedure

1. *Het toepasselijke recht*

1. Artikel 2, lid 4, van de Overeenkomst inzake de toepassing van artikel VI van de Algemene Overeenkomst betreffende Tarieven en Handel (PB 1980, L 71, blz. 90, hierna „de anti-dumpingcode van 1979") luidt als volgt:

„Indien op de binnenlandse markt van het uitvoerende land geen verkoop van het soortgelijke produkt in het kader van normale handelstransacties heeft plaatsgevonden of indien dergelijke verkopen als gevolg van de bijzondere marktsituatie geen bruikbare vergelijking mogelijk maken, dient de marge van dumping te worden bepaald door vergelijking met een vergelijkbare prijs van het soortgelijke produkt wanneer dit naar een derde land wordt uitgevoerd, waarbij deze prijs de hoogste prijs bij uitvoer mag zijn, maar wel representatief moet zijn, dan wel met de produktiekosten in het land van oorsprong, verhoogd met een redelijk bedrag voor administratie-, verkoop- en andere kosten en voor de winst. Als regel mag de opslag voor winst niet hoger zijn dan de winst die gewoonlijk wordt behaald bij verkoop van produkten van dezelfde algemene soort op de binnenlandse markt van het land van oorsprong."

2. De Raad heeft een gemeenschappelijke regeling ingevoerd inzake de bescherming tegen invoer met dumping, overeenkomstig de internationale verplichtingen van de Gemeenschap ex artikel VI van de Algemene Overeenkomst betreffende Tarieven en Handel (hierna „GATT") en de anti-dumpingcode. Deze regeling is neergelegd in verordening (EEG) nr. 2423/88 van de Raad van 11 juli 1988 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dum-

* Procestaal: Engels.

ping of subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Economische Gemeenschap (PB 1988, L 209, blz. 1, hierna „de basisverordening").

3. Artikel 2, lid 3, van de basisverordening betreft de normale waarde. In dit artikel wordt de normale waarde gedefinieerd als de vergelijkbare prijs die bij normale handelstransacties werkelijk is of moet worden betaald voor een soortgelijk produkt dat bestemd is voor verbruik in het land van uitvoer of het land van oorsprong. Wanneer evenwel op de binnenlandse markt van het land van uitvoer of van oorsprong geen verkoop van een soortgelijk produkt in het kader van normale handelstransacties plaatsvindt of indien dergelijke verkopen geen bruikbare vergelijking mogelijk maken, wordt de normale waarde vastgesteld op basis van andere factoren, namelijk:

„ i) de vergelijkbare prijs van een soortgelijk produkt wanneer dit naar een derde land wordt uitgevoerd, waarbij deze prijs de hoogste prijs bij uitvoer mag zijn doch wel representatief moet zijn,

of

ii) de aangenomen waarde, bepaald door bij de produktiekosten een redelijk bedrag voor winst te voegen. De produktiekosten worden berekend aan de hand van alle kosten, zowel vaste als variabele, in het kader van normale handelstransacties, in het land van oorsprong, voor materialen en fabricage, vermeerderd met een redelijk bedrag voor uitgaven in verband met verkoop en administratie en andere algemene uitgaven. Het bedrag voor uitgaven in verband met verkoop en administratie en andere algemene uitgaven en winst wordt berekend door deze te relateren aan de door de producent of exporteur bij de winstgevende verkopen van soortgelijke produkten op de binnenlandse markt gemaakte uitgaven en geboekte winst. Indien dergelijke gegevens niet beschikbaar, onbetrouwbaar of niet bruikbaar zijn, worden de uitgaven berekend door deze te relateren aan de door andere producenten of exporteurs in het land van oorsprong of van uitvoer bij winstgevende verkopen van het soortgelijk produkt verrichte uitgaven en geboekte winst. Indien geen van deze twee methoden kan worden toegepast, worden de verrichte uitgaven en geboekte winst berekend door deze te relateren aan de door de exporteur of andere producenten of exporteurs in dezelfde tak van handel in het land van oorsprong of uitvoer verrichte verkopen, of op elke andere redelijke grondslag."

4. Volgens de vierde overweging van de considerans van de basisverordening kan niet worden gesproken van normale handelstransacties, wanneer een produkt wordt verkocht tegen prijzen die lager zijn dan de produktiekosten of wanneer transacties plaatsvinden tussen partijen die geassocieerd zijn of een compensatieregeling toepassen.

2. *De feiten*

5. Ingevolge een klacht die in juni 1987 door het Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (hierna „Compact") werd ingediend namens de producenten die het grootste gedeelte van de produktie van compact-discspelers in de Gemeenschap voor hun rekening nemen, leidde de Commissie een anti-dumpingprocedure in betreffende de invoer in de Ge-

meenschap van compact-discspelers vallende onder GN-code 8519 99 10, van oorsprong uit Japan en Zuid-Korea. Zij stelde een onderzoek in dat betrekking had op de periode van 1 juni 1986 tot en met 31 mei 1987 (hierna „de referentieperiode").

6. De Zuidkoreaanse vennootschap Goldstar Co. Ltd, gevestigd te Seoul, was een van de ondernemingen waarop het onderzoek betrekking had. Deze vennootschap behoort tot de Lucky Goldstar Group en fabriceert elektrische en elektronische produkten, die zij zowel op de Koreaanse markt als op vreemde markten verkoopt. Tijdens de referentieperiode verkocht Goldstar in Korea en in de Gemeenschap vijf modellen compact-discspelers. Het ging om de modellen GCD 613 en GCD 616, die Goldstar in de Gemeenschap zowel onder haar eigen merknaam als aan Original Equipment Manufacturers (hierna „OEM's") verkocht, alsmede om de modellen GCD 603, GCD 605 en GCD 606. De produktie van de laatste drie modellen werd in 1985 stopgezet. Alle spelers van deze modellen die tijdens de referentieperiode in de Gemeenschap werden verkocht, waren vóór 1 juni 1986 naar de Gemeenschap uitgevoerd.

7. Op 12 juli 1989 stelde de Commissie verordening (EEG) nr. 2140/89 vast houdende instelling van een voorlopig antidumpingrecht op de invoer van bepaalde compact-discspelers van oorsprong uit Japan en Zuid-Korea (PB 1989, L 205, blz. 5, hierna „de voorlopige verordening"). Het voorlopige anti-dumpingrecht op importen door Goldstar bedroeg 32,5 % van de nettoprijs franco grens Gemeenschap vóór betaling van douanerechten.

8. In het geval van Goldstar gebruikte de Commissie drie methodes om de normale waarde vast te stellen:

1) Bij de eerste methode werd gebruik gemaakt van het gewogen gemiddelde van de binnenlandse prijzen voor alle verkopen aan onafhankelijke afnemers (punt 23 van de voorlopige verordening). Deze methode werd gevolgd voor de modellen GCD 603, GCD 605, GCD 606 en GCD 616.

2) Voor het model GCD 613 ging de Commissie uit van de aangenomen normale waarde bepaald overeenkomstig artikel 2, lid 3, sub b-ii, van de basisverordening, omdat dit model op de Zuidkoreaanse markt niet in voldoende hoeveelheden was verkocht. Het criterium aan de hand waarvan de Commissie bepaalt of de verkochte hoeveelheden voldoende groot zijn, is een percentage: de verkopen op de binnenlandse markt moeten ten minste 5 % van de naar de Gemeenschap uitgevoerde hoeveelheid bedragen. De aangenomen waarde werd berekend op basis van het gewogen gemiddelde van de door Goldstar in Korea bij de verkoop van de modellen GCD 603, GCD 605, GCD 606 en GCD 616 gedane uitgaven en geboekte winst (punten 46 tot en met 48 van de voorlopige verordening).

3) Voor de modellen GCD 613 en GCD 616 die Goldstar in de Gemeenschap aan OEM's had verkocht werd een andere normale waarde berekend, daar deze modellen op de Koreaanse markt niet waren verkocht. Deze aangenomen waarde werd berekend op basis van dezelfde cijfers als die welke in de tweede methode werden gebruikt. Wegens de verschillen tussen de OEM-verkopen en de verkopen aan andere categorieën afnemers hield de Commissie evenwel een winstpercentage aan van 30 % van de winst op de verkopen onder Goldstars eigen merknaam (punten 28, 51 en 52 van de voorlopige verordening).

9. Ook de Raad gebruikte deze methodes voor de bepaling van de normale waarde, toen hij verordening (EEG) nr. 112/90 van 16 januari 1990 tot instelling van een definitief anti-dumpingrecht op de invoer van bepaalde compact-discspelers van oorsprong uit Japan en de Republiek Korea en tot definitieve inning van het voorlopige recht (PB 1990, L 13, blz. 21, hierna „de definitieve verordening") vaststelde. Het definitieve anti-dumpingrecht voor Goldstar bedroeg 26,1 %.

10. Tijdens de administratieve procedure betwistte Goldstar het gebruik van die methodes. Met betrekking tot de eerste methode betoogde zij, dat haar verkopen op de Koreaanse markt niet als basis voor de vaststelling van de normale waarde mochten dienen, omdat de omvang van die verkopen in algemene termen zeer gering was en de — zeer hoge — verkoopprijzen geen weerspiegeling van de algemene prijssituatie waren. Deze verkopen waren dus niet in het kader van normale handelstransacties verricht.

11. De Commissie was van oordeel, dat een in absolute termen geringe omvang van de verkopen op de binnenlandse markt op zichzelf geen voldoende reden was om niet te kunnen spreken van verkopen in het kader van normale handelstransacties en om af te wijken van de normale praktijk, waarbij de normale waarde wordt vastgesteld aan de hand van de binnenlandse verkopen van modellen die meer bedragen dan 5 % van de exporten naar de Gemeenschap (punt 27 van de voorlopige verordening). Zij stelde vast, dat Goldstar haar prijzen op die markt in het kader van normale handelstransacties had gefactureerd, en kon dus Goldstars argument niet aanvaarden. De Raad nam de bevindingen van de Commissie over (punt 21 van de definitieve verordening).

12. Met betrekking tot de toepassing van de tweede methode stelde Goldstar, dat de Commissie bij de berekening van de aangenomen waarde niet diende uit te gaan van de gemiddelde winst op haar winstgevende verkopen op de binnenlandse markt, omdat deze, hoewel groter dan 5 % van het exportvolume, in absolute termen klein was, zodat de behaalde winst onbetrouwbaar was en niet geschikt voor de bepaling van de normale waarde. De Commissie en de Raad daarentegen waren van mening, dat het lage absolute bedrag aan binnenlandse verkopen in normale handelstransacties op zichzelf geen rechtvaardiging opleverde voor een andere algemene methode om de winst te berekenen (punt 50 van de voorlopige verordening en punt 37 van de definitieve verordening).

13. Ten slotte verzette Goldstar zich tegen de toepassing van de derde methode, en wel om twee redenen. In de eerste plaats stelde zij, dat de aanwending van een winstpercentage van 30 % van de winst op merkprodukten, niet strookte met de vroegere praktijk van de Commissie, waarbij deze een forfaitaire marge van 5 % had gebruikt. De Commissie was evenwel van mening, dat er op het niveau van een afzonderlijke onderneming noodzakelijkerwijs een verband bestaat tussen de gemaakte kosten en de geboekte winst in verband met de verkoop van merkprodukten en die in verband met de verkoop van OEM-modellen. Haars inziens was 30 % van de winst op merkprodukten

een redelijke raming en een correcte weergave van de verschillen die hadden kunnen bestaan tussen de prijzen van merkprodukten en OEM-produkten, waren laatstbedoelde op de Koreaanse markt verkocht. Het feit dat de Commissie het in een aantal eerdere procedures passend heeft geoordeeld, een uniform percentage te gebruiken, belet niet, dat zij een bepaald produkt op een door haar nauwkeuriger geachte wijze mag behandelen. Bovendien zijn de Commissie en de Raad van mening, dat dit percentage voor de Koreaanse markt een winstpercentage geeft, dat voor exporteurs die niet op de binnenlandse markt verkochten gunstiger is dan het uniforme percentage waarvan de Commissie zich in eerdere procedures heeft bediend (punt 39 van de definitieve verordening).

14. Voorts betoogde Goldstar, dat de Commissie voor de berekening van de aangenomen normale OEM-waarde de uniforme marge van 30 % van de door alle Koreaanse producenten op merkprodukten gemaakte winst had moeten gebruiken, en niet de 30 % van de door Goldstar zelf op de verkoop van haar merkprodukten behaalde winst. De Commissie was van mening, dat indien de betrokken onderneming op de binnenlandse markt onder haar eigen merknaam verkoopt, de relatie tussen de OEM-winst en de merknaamwinst in de eerste plaats op het niveau van elke exporteur moet worden vastgesteld, daar een onderneming die met grote winst op een markt kan leveren in de regel zal trachten deze winst binnen te halen, in plaats van met een kleine winstmarge te leveren aan een OEM-klant, die in feite een concurrent wordt. Alleen wanneer een exporteur niet onder zijn eigen merknaam op de binnenlandse markt verkoopt, mag dus naar winsten van andere exporteurs worden verwezen (punt 40 van de definitieve verordening).

II — De schriftelijke procedure en de conclusies van partijen

15. Het verzoekschrift van Goldstar is op 18 april 1990 ter griffie van het Hof ingeschreven.

16. Bij beschikkingen van respectievelijk 20 september en 5 december 1990 heeft het Hof de Commissie en Compact toegestaan te interveniëren ter ondersteuning van de conclusies van de Raad.

17. Bij beschikking van 5 december 1990 heeft het Hof het door Goldstar ingediende verzoek om vertrouwelijke behandeling ingewilligd en heeft het besloten Compact enkel de niet-vertrouwelijke versies van het verzoekschrift en de repliek mee te delen. Voorts heeft het Hof partijen gelast, Compact geen vertrouwelijke informatie mee te delen.

18. Op 6 februari 1991 heeft het Hof beschikt, dat alleen de door de Commissie overgelegde niet-vertrouwelijke versie van haar opmerkingen aan Compact zou worden meegedeeld.

19. *Goldstar, verzoekster,* concludeert dat het den Hove behage:

— nietig te verklaren verordening (EEG) nr. 112/90 van de Raad van 16 januari 1990, voor zover deze verzoekster raakt;

— de Raad in de kosten te verwijzen.

20. De *Raad, verweerder,* concludeert dat het den Hove behage:

— het beroep te verwerpen;

— verzoekster te verwijzen in de kosten van de procedure.

21. Bij akten respectievelijk op 21 december 1990 en op 25 februari 1991 ter griffie van het Hof neergelegd, hebben de Commissie en Compact, interveniënten, de conclusies van de Raad ondersteund.

22. Het Hof heeft, op rapport van de rechter-rapporteur en de advocaat-generaal gehoord, besloten zonder instructie tot de mondelinge behandeling over te gaan.

III — Middelen en argumenten van partijen

1. *Eerste middel: verkopen die plaatsvonden in het kader van normale handelstransacties of die een bruikbare vergelijking mogelijk maken*

23. Volgens *Goldstar* heeft de Raad artikel 2, lid 3, sub b, van de basisverordening geschonden, door niet te erkennen, dat de modellen GCD 603, GCD 605, GCD 606 en GCD 616 tijdens de referentieperiode in Korea niet in het kader van normale handelstransacties zijn verkocht en geen bruikbare vergelijking mogelijk maakten. De normale waarde van die modellen had op de aangenomen waarde moeten zijn gebaseerd, en niet op de prijzen op die markt.

24. Ingevolge artikel 2, lid 3, sub b, van de basisverordening moet de omvang van de verkopen op de binnenlandse markt groot genoeg zijn om als basis voor de normale waarde te kunnen dienen. Ook moet de binnenlandse markt representatief zijn, zodat kan worden gesproken van verkopen in het kader van normale handelstransacties of die een bruikbare vergelijking mogelijk maken. Dit vereiste houdt in, dat de omvang van de transacties op de binnenlandse markt groot genoeg moet zijn om een bruikbare vergelijking met de exporten mogelijk te maken. Volgens de gemeenschapsinstellingen is aan dit vereiste voldaan wanneer de omvang van die transacties 5 % van de exporten naar de Gemeenschap bedraagt.

25. De gemeenschapsinstellingen hebben een kennelijke beoordelingsfout begaan, door de 5 %-regel tot een autonome algemene wettelijke norm te verheffen die alle andere factoren uitsluit. Het gaat hier slechts om één van de elementen waarmee volgens artikel 2, lid 3, sub b, van de basisverordening rekening moet worden gehouden. Deze bepaling verlangt niet alleen, dat de omvang van de verkopen op de binnenlandse markt groot genoeg is in vergelijking met de omvang van de exporten, maar ook dat die verkopen in absolute termen voldoende omvangrijk zijn.

26. De gemeenschapsinstellingen zelf hebben het bestaan van dat tweevoudige vereiste erkend in verordening (EEG) nr. 1698/85 van 19 juni 1985 houdende instelling van een definitief anti-dumpingrecht op de invoer van elektronische schrijfmachines van oorsprong uit Japan (PB 1985, L 163, blz. 1). In die verordening stelde de Raad: „De Japanse markt is noch relatief

noch absoluut te klein om als basis van vergelijking te dienen." Deze redenering is een noodzakelijke consequentie van de vierde overweging van de considerans van de basisverordening, volgens welke geen rekening dient te worden gehouden met de prijzen op de binnenlandse markt, wanneer zij om enigerlei reden geen geschikte basis vormen. De vraag of de verkopen op de binnenlandse markt een geschikte basis vormen om het bestaan van dumping vast te stellen, is veeleer gekoppeld aan de kenmerken van de verkopen op de binnenlandse markt zelf dan aan de relatie tussen de exporten en verkopen op de binnenlandse markt.

27. Beneden een bepaalde minimumomvang moeten de verkopen op de binnenlandse markt te gering worden geacht om een geschikte basis voor het vaststellen van het bestaan van dumping te vormen. Die verkopen vormen geen geschikte basis, wanneer de binnenlandse markt zelf te klein is.

28. De verplichting om rekening te houden met de omvang en de kenmerken van de binnenlandse markt, vindt bevestiging in artikel 2, lid 3, van de basisverordening, dat spreekt van verkopen „in het kader van normale handelstransacties op de binnenlandse markt" en op grond waarvan mag worden uitgegaan van „de door de producent of exporteur bij de winstgevende verkopen van soortgelijke produkten (...) geboekte winst".

29. Gezien de omvang en de kenmerken van de Koreaanse markt, kunnen Goldstars verkopen op die markt in casu niet als vergelijkingsbasis dienen. Tijdens de referentieperiode bedroeg haar verkoop op de binnenlandse markt slechts 5 000 stuks. Een zo kleine markt verkeert in een pril stadium, en de prijzen werden nog niet noodzakelijkerwijs door vraag en aanbod bepaald. Dat de betrokken markt zich in een pril stadium bevond, wordt bevestigd door het feit dat er slechts enkele produkties in het Koreaans op compact-disc waren opgenomen. Een en ander betekent, dat de prijzen op de Koreaanse markt in 1986 en 1987 kunstmatig stabiel werden gehouden en dat compact-discspelers op die markt aanzienlijk duurder waren dan in de Gemeenschap.

30. De Commissie en de Raad hebben dus een kennelijke beoordelingsfout gemaakt door niet uit te gaan van de 5 %-regel en door niet de passende conclusies te trekken uit de situatie op de Koreaanse markt. Bovendien heeft de Raad artikel 190 EEG-Verdrag geschonden door niet de redenen te vermelden waarom de betrokken verkopen naar zijn oordeel hadden plaatsgevonden in het kader van normale handelstransacties en een bruikbare vergelijking mogelijk maakten.

31. Deze beoordelingsfout en dit gebrek aan motivering slaan eveneens op het feit, dat de Raad heeft nagelaten de modellen GCD 603, GCD 605 en GCD 606 van de vaststelling van dumping uit te sluiten. De verkopen van deze modellen op de binnenlandse markt maakten geen bruikbare vergelijking mogelijk met het oog op de vaststelling van de normale waarde, daar de produktie van deze modellen vóór de referentieperiode was stopgezet, en daar het bovendien ging om de verkoop van zeer geringe hoeveelheden verouderde modellen op een jonge markt.

32. De *Raad* merkt om te beginnen op, dat artikel 2, lid 3, sub a en b, ertoe strekt, te verzekeren dat de normale waarde overeenstemt met de werkelijke marktwaarde van het betrokken produkt en niet op kunstmatige wijze wordt vervalst. Daartoe stelt deze bepaling twee voorwaarden, die Goldstar lijkt te verwarren.

33. In de eerste plaats moeten de verkopen op de binnenlandse markt plaatsvinden in het kader van normale handelstransacties. Deze voorwaarde geldt voor de betrokken individuele transactie en impliceert uitsluiting van verkopen waarbij geen sprake is van „armslengte-prijzen", dit wil zeggen prijzen die niet de normale commerciële belangen van koper en verkoper weerspiegelen. Goldstar ontkent niet, dat de op de Koreaanse markt voor de modellen GCD 603, GCD 605, GCD 606 en GCD 616 gefactureerde prijzen „armslengte"-prijzen waren die winstgevende verkopen mogelijk maakten. Deze verkopen vonden derhalve plaats in het kader van normale handelstransacties.

34. In de tweede plaatst verlangt artikel 2, lid 3, sub b, van de basisverordening, dat de verkoop op de binnenlandse markt een bruikbare vergelijking mogelijk maakt. Dit vereiste betreft de verkoopprijs vanuit het oogpunt van de markt. Hier komt het er in de eerste plaats op aan, of bovenbedoelde „armslengte"-prijs al dan niet werkelijk representatief is. Opdat een prijs representatief is, moet de verkoop een zekere omvang hebben. De basisverordening zelf stelt geen drempel vast voor de bepaling van die omvang; bijgevolg hebben de gemeenschapsinstellingen dat gedaan en de 5 %-regel ingevoerd. Deze praktijk, die de rechtszekerheid vergroot, is uitdrukkelijk door het Hof bekrachtigd in het arrest van 5 oktober 1988 (gevoegde zaken 277/85 en 300/85, Canon, Jurispr. 1988, blz. 5731).

35. Bedoelde 5 %-regel volstaat om vast te stellen, of de op de binnenlandse markt gefactureerde prijzen representatief zijn. Artikel 2, lid 3, van de basisverordening verlangt niet, dat alle verkopen op die markt worden onderzocht, noch dat de omvang van de binnenlandse markt wordt nagegaan. De moeilijkheid om een betrouwbare parameter te vinden zou overigens een hinderpaal vormen voor een allesomvattend kwantitatief onderzoek. In dit opzicht is het van belang op te merken, dat verzoekster geen enkele parameter voorstelt.

36. Met betrekking tot het onderzoek van de omvang van de binnenlandse markt merkt de Raad op, dat de door artikel 2, lid 3, van de basisverordening verlangde representativiteit is gekoppeld aan de verkoopprijzen en de individuele marges van de betrokken exporteurs, en dat dit artikel niet naar de markten verwijst. De omvang van die markten is dus niet relevant, op voorwaarde dat aan het 5 %-criterium is voldaan.

37. Bovendien is een markt van 5 000 exemplaren in vergelijking met de 34 000 uitgevoerde exemplaren geenszins onaanzienlijk, gelet op het feit dat er slechts enkele produkties in het Koreaans op compact-disc zijn opgenomen en de prijzen op de Koreaanse markt in 1986 en 1987 kunstmatig stabiel werden gehouden.

38. Ten slotte dient met het oog op de bepaling van de normale waarde rekening te worden gehouden met de prijzen van de modellen GCD 603, GCD 605 en

GCD 606, ook al waren deze modellen vóór de referentieperiode gebouwd. Artikel 2, lid 3, van de basisverordening spreekt enkel van verkoop; het tijdstip van vervaardiging is irrelevant.

39. Volgens *Compact* waren de verkopen van compact-discspelers op de Koreaanse markt tijdens de referentieperiode voldoende omvangrijk en Goldstars marktaandeel groot genoeg om te kunnen spreken van een representatieve markt waarop normale handelstransacties plaatsvonden en die als een betrouwbare basis voor de berekening van de normale waarde kon worden gebruikt.

40. Tijdens de referentieperiode werden er op de Koreaanse markt meer dan 5 000 exemplaren verkocht. Toentertijd was de Koreaanse markt goed voor 20 000 exemplaren. Ofschoon klein in vergelijking met de markt van de Gemeenschap, is een dergelijke markt niettemin voldoende representatief. Het is volstrekt normaal, dat beide markten zich niet even snel hebben ontwikkeld.

41. Tijdens de referentieperiode schommelde Goldstars marktaandeel op de Koreaanse markt tussen 20 en 30 %. Tegelijkertijd profiteerde Goldstar van haar sterke positie op de markt voor elektrische toestellen in het algemeen.

42. Het feit dat de modellen GCD 603, GCD 605 en GCD 606 in 1986 en 1987 niet meer werden gebouwd, is irrelevant: de geringste wijziging in een produkt gaat gepaard met een nieuwe typenummer, doch de produkten blijven gelijksoortig.

43. De *Commissie* merkt op, dat de basisverordening met het oog op de bepaling van de normale waarde in de eerste plaats naar de door de exporteur op de binnenlandse markt gefactureerde prijzen verwijst. Enkel wanneer deze prijzen onbruikbaar zijn, mogen andere methodes worden gebruikt. Dat is het geval, wanneer de prijzen niet representatief zijn wegens de kleine omvang van de verkopen op de binnenlandse markt.

44. De door het Hof in voormelde zaken Canon aanvaarde drempel van 5 % is een goede leidraad om uit te maken, of de verkopen op de binnenlandse markt voldoende omvangrijk zijn om een betrouwbare basis voor de bepaling van de normale waarde te vormen. Deze praktijk, die de exporteurs een zekere mate van rechtszekerheid verschaft, is evenwel geen wettelijke norm waarvan in geen geval mag worden afgeweken. In het onderhavige geval was er geen reden om van die praktijk af te stappen. De omvang van de verkopen van Goldstar bedroeg immers 10 % van de Koreaanse markt en was dus aanzienlijk. Daarbij komt, dat de voor die verkopen gefactureerde prijzen niet excessief waren, daar zij de algemene tendens van de betrokken markt volgden.

45. Goldstars argument, dat slechts naar de prijzen op de binnenlandse markt mag worden verwezen wanneer die markt vergelijkbaar is met die van de Gemeenschap, strookt niet met het systeem van de basisverordening. Met de omstandigheden die de vergelijkbaarheid van de op beide markten toegepaste prijzen aantasten moet in het kader van artikel 2, leden 9 en 10, van de basisverordening rekening worden gehouden. Indien deze omstandigheden bij de bepaling van de normale waarde in aanmerking zou-

den worden genomen, zouden exporteurs in kleine landen worden bevoordeeld ten nadele van de exporteurs in grote landen.

46. De Commissie ziet niet in, waarom verkopen uit voorraden noodzakelijkerwijs geen normale handelstransacties zijn in de zin van de vierde overweging van de considerans van de basisverordening. Dergelijke verkopen zijn een volstrekt normale handelspraktijk.

2. Tweede middel: de vaststelling van de winstmarge voor de aangenomen waarde

47. *Goldstar* betoogt, dat de Raad artikel 2, lid 3, sub b, van de basisverordening heeft geschonden, door de aangenomen waarde van het model GCD 613 te berekenen op basis van de gemiddelde winstmarges op de verkoop van de modellen GCD 603, GCD 605, GCD 606 en GCD 616 op de Koreaanse markt tijdens de referentieperiode. Deze winstmarges waren onbruikbaar, en wel om twee redenen.

48. In de eerste plaats was de door de Raad in aanmerking genomen winstmarge voor het model GCD 613 zelf gebaseerd op binnenlandse verkopen die niet in het kader van normale handelstransacties hadden plaatsgevonden en die geen bruikbare vergelijking met de exportverkopen mogelijk maakten.

49. In de tweede plaats heeft de Raad nagelaten, artikel 2, lid 3, sub b, van de basisverordening uit te leggen in het licht van artikel 2, lid 4, van de anti-dumpingcode van 1979, krachtens welke als regel de opslag voor winst niet hoger mag zijn dan de winst die gewoonlijk wordt behaald bij verkoop van produkten van dezelfde algemene soort op de binnenlandse markt van het land van oorsprong. Dit artikel verwijst dus naar de algemene marktsituatie, en niet naar de door de betrokken individuele exporteur op zijn verkopen behaalde winst. Daaruit volgt, dat de individuele winstmarge van de betrokken exporteur onbruikbaar is, wanneer zij groter is dan de winst die gewoonlijk op de binnenlandse markt wordt behaald.

50. Goldstar is van mening, dat haar uitlegging van artikel 2, lid 3, sub b-ii, van de basisverordening door het Hof is bevestigd in voormeld arrest van 5 oktober 1988 in de zaken Canon. In die zaken heeft het Hof niet willen zeggen, dat in alle gevallen een op basis van de verkoop door een bepaalde exporteur op de binnenlandse markt berekende winstmarge moet worden gebruikt om de normale waarde te bepalen. De door Canon behaalde winst was niet onevenredig ten opzicht van de binnenlandse markt, daar andere exporteurs vergelijkbare winstmarges behaalden. Uit het arrest van 5 oktober 1988 (gevoegde zaken 273/85 en 107/86, Silver Seiko, Jurispr. 1988, blz. 5927, r. o. 18) blijkt, dat de aangenomen waarde voor twee ondernemingen, namelijk TEC en Sharp, overeenstemde met de laagste marge behaald door andere ondernemingen die hun produkten op de binnenlandse markt verkochten in het kader van normale, een bruikbare vergelijking mogelijk makende handelstransacties.

51. Goldstar concludeert, dat de Raad voor de vaststelling van de winstmarge had moeten uitgaan van de door andere Koreaanse producenten over verkopen op de binnenlandse markt behaalde winst, daar de winst op de verkoop van de modellen GCD 603, GCD 605, GCD 606 en GCD 616 geen weerspiegeling was van de normale winstsituatie op de binnenlandse markt.

52. De *Raad* merkt op, dat hij het argument van Goldstar, dat de verkoop van de betrokken modellen op de Koreaanse markt niet representatief was, reeds heeft afgewezen. Met betrekking tot de uitlegging van artikel 2, lid 3, sub b-ii, van de basisverordening stelt de Raad, dat artikel 2, lid 4, van de anti-dumpingcode van 1979 slechts een algemene regel vastlegt, waarvan de nadere invulling en toepassing is overgelaten aan de bevoegde autoriteiten van de verdragspartijen bij het GATT.

53. Bovendien bevestigt de onderliggende ratio legis van de anti-dumpingcode van 1979 en de basisverordening, dat volgens de code het onderzoek op individuele exporteurs betrekking moet hebben, hetgeen uiteraard de bepaling van een individuele normale waarde impliceert. Zulks biedt de betrokken producenten een daadwerkelijke bescherming, daar wordt gewaarborgd dat elke onderneming op basis van haar eigen kenmerken wordt beoordeeld en wordt vermeden dat de bij een bepaalde producent geconstateerde dumpingpraktijk gevolgen heeft voor andere producenten, die zich niet schuldig maken aan dumping.

54. De individuele methode is in overeenstemming met 's Hofs arresten van 5 oktober 1988 in voormelde schrijfmachinezaken. Met name uit rechtsoverweging 18 van het arrest Silver Seiko blijkt, dat voor TEC en Sharp geen individuele winstmarges waren vastgesteld omdat deze ondernemingen, anders dan Goldstar, niet op de binnenlandse markt verkochten.

55. Bovendien wijst de Raad erop, dat hij bij de vaststelling van verordeningen steeds de voorkeur heeft gegeven aan verwijzing naar de individuele winstmarges van de exporteur. In dat verband vermeldt hij punt 21 van verordening (EEG) nr. 3651/88 van de Raad van 23 november 1988 tot instelling van een definitief antidumpingrecht op de invoer van seriële impact dot matrix-printers van oorsprong uit Japan (PB 1988, L 317, blz. 33).

56. Wat ten slotte Goldstars argument betreft, dat haar winstmarges te hoog waren om representatief te zijn, stelt de Raad, dat de basisverordening niet de representativiteit van de winstmarges, maar van de verkoop en de prijzen verlangt: dit zijn de beslissende factoren die moeten worden vergeleken om een dumpingmarge vast te stellen.

57. *Compact* betoogt, dat Goldstar verantwoordelijk is voor haar eigen verkoopstrategie en dus voor haar winstmarge. Die winstmarge hangt onder meer af van Goldstars algemene positie op de Koreaanse markt. Goldstar is aanwezig in alle sectoren van de elektronische en elektrische huishoudapparatuur en beschikt over een eigen verkoopnet. Waarschijnlijk zijn de verkoopkosten van al haar produkten, daaronder begrepen de compact-discspelers, dus aanzienlijk lager en de winstmarges wezenlijk hoger dan die van andere Koreaanse producenten die in bepaalde van die sectoren gespecialiseerd zijn.

58. Onder die omstandigheden verplichtte artikel 2, lid 3, sub b, van de basisverordening de gemeenschapsinstellingen te verwijzen naar de winstmarges van Goldstar zelf. Alvorens de winst van andere exporteurs in het land van oorsprong te gebruiken — hetgeen werd betwist door de verzoekers in de schrijfmachinezaken — moeten de gemeenschapsinstellingen de winstmarge van de individuele producent op zijn verkoop gebruiken, indien deze gegevens beschikbaar, betrouwbaar en bruikbaar zijn, hetgeen in casu het geval is.

59. Volgens de *Commissie* is voor Goldstars stelling geen steun te vinden in artikel 2, lid 4, van de anti-dumpingcode van 1979, gelet op de contractuele context waarin die bepaling moet worden gezien. Het GATT en de anti-dumpingcode van 1979 zijn overeenkomsten tussen staten. Artikel VI van het GATT en de code betreffen dus relaties tussen staten. Dat is met name het geval gelet op het feit dat de bepalingen betreffende dumping een uitzondering vormen op een van de fundamentele beginselen van het GATT, namelijk de meestbegunstigingsclausule. Artikel 2, lid 4, van de anti-dumpingcode van 1979 betreft dus de situatie op een markt van een contracterende partij.

60. Artikel 8, lid 4, van de anti-dumpingcode van 1979 bepaalt evenwel, dat de vaststelling van een dumpingpraktijk en het opleggen van anti-dumpingrechten voor zover mogelijk moeten geschieden rekening houdend met de individuele leveranciers. De concrete toepassing van artikel 2, lid 4, van de anti-dumpingcode van 1979 betreft dus de individuele leveranciers.

3. *Derde middel: de berekening van de winstmarge met het oog op de vaststelling van de aangenomen normale waarde van in de Gemeenschap aan OEM's verkochte modellen*

61. *Goldstar* betoogt, dat de Raad artikel 2, lid 3, sub b-ii, van de basisverordening heeft geschonden, door de aangenomen waarde van de aan OEM-kopers verkochte modellen te bepalen op basis van een winstmarge van 30 % van de winstmarge op de verkoop van merkprodukten. Om te beginnen is het gebruik van de winstmarges op de verkoop van de modellen GCD 603, GCD 605, GCD 606 en GCD 616 op zich al in strijd met die bepaling, zoals reeds werd aangetoond in het kader van het tweede middel.

62. Haar voornaamste bezwaar in de context van het onderhavige middel is, dat er geen feitelijke of rechtsgrondslag bestaat op grond waarvan de winstmarge met het oog op de berekening van de aangenomen waarde van de OEM-verkopen mag worden gebaseerd op de winst gekoppeld aan de aangenomen waarde van de verkoop van merkprodukten. Dit middel berust in wezen op vier gronden.

63. In de eerste plaats bestaat er geen verband tussen de kosten en de winst voor merkprodukten en die voor OEM-verkopen. De OEM-kopers zijn bijzondere klanten, en hier zijn de verkoopkosten aanzienlijk lager dan bij de verkoop van merkprodukten. Anders dan de verkoop van merkprodukten vergen de OEM-verkopen geen belangrijke reclamekosten noch de verkoopinspanning

die bij normale verkopen in de regel noodzakelijk is. Daarbij komt, dat de andere algemene en administratieve kosten in het geval van OEM-verkopen normaliter lager zijn, omdat de schaalvergroting ten gevolge van het feit dat in de regel de omvang van die verkopen veel groter is dan die van de verkoop van merkprodukten, een besparende werking heeft.

64. Deze verschillen in kosten moeten bij de bepaling van de normale waarde in aanmerking worden genomen. Artikel 2, leden 9 en 10, van de basisverordening voorziet weliswaar in een aanpassing voor dergelijke kosten, doch die aanpassing geschiedt pas in een latere fase van de procedure, namelijk bij de vergelijking van de normale waarde en de uitvoerprijs.

65. Naast deze verschillen in kosten bestaat er ook met betrekking tot de winstmarge een fundamenteel verschil tussen OEM-verkopen en de verkopen van merkprodukten. Bij de bepaling van de OEM-verkoopprijzen beschikt de producent niet over het voordeel van het imago van zijn merk. Bij de bepaling van de winst op OEM-verkopen is de beslissende factor dus de mededinging op het gebied van de prijzen.

66. De bijzondere kenmerken van de OEM-verkopen brengen dus mee, dat de winstmarge op die verkopen niet kan worden bepaald op basis van de marge die in de andere context van de verkopen van merkprodukten wordt behaald. Bijgevolg heeft de Raad de feiten kennelijk onjuist beoordeeld.

67. In de tweede plaats is het door de Raad vastgestelde percentage van 30 % willekeurig. De Raad kan zich niet beroepen op zijn ervaring inzake de seriële impact dot matrix-printers van oorsprong uit Japan (verordening nr. 3651/88 van 23 november 1988, reeds aangehaald), waarin hij een 3: 1 verhouding vaststelde tussen de winst op de OEM-verkopen en de winst op de verkopen van merkprodukten. Dit argument, dat door de Raad voor het eerst in de procedure voor het Hof is aangevoerd, verklaart niet waarom voor compact-discspelers, die totaal andere produkten zijn, dezelfde verhouding moet worden toegepast.

68. In de derde plaats is de handelwijze van de Raad in de onderhavige zaak in strijd met zijn eerdere praktijk. In de zaken betreffende fotokopieerapparaten voor gewoon papier van oorsprong uit Japan [verordening (EEG) nr. 535/87 van de Raad van 23 februari 1987, PB 1987, L 54, blz. 12] en videocassetterecorders van oorsprong uit Japan en de Republiek Korea [verordening (EEG) nr. 501/89 van de Raad van 27 februari 1989, PB 1989, L 57, blz. 55], stelde de Raad bij gebreke van een binnenlandse OEM-markt een normale waarde vast door er voor alle betrokken ondernemingen een uniforme winstmarge van 5 % in op te nemen. Ook de Commissie heeft dit beginsel van een uniforme winstmarge toegepast in de zaak betreffende ontvangtoestellen voor kleurentelevisie, met klein beeldscherm, van oorsprong uit de Republiek Korea [verordening (EEG) nr. 3232/89 van de Commissie van 24 oktober 1989, PB 1989, L 314, blz. 1].

69. Uit deze zaken kan het beginsel worden afgeleid, dat er geen verband bestaat tussen de winstmarge van een producent op de verkopen van merkprodukten en de winst-

marge op OEM-verkopen, zodat dezelfde uniforme winstmarge moet worden toegepast op alle ondernemingen die actief zijn op de binnenlandse markt, waar geen enkele van die ondernemingen aan OEM's heeft verkocht. De stelling van de Raad, dat de in die gevallen gehanteerde winstmarge meer dan 30 % van de winstmarge op de verkoop van merkprodukten door die ondernemingen bedroeg, is irrelevant.

70. Hetzelfde geldt voor de stelling van de Raad, dat de gemeenschapsinstellingen de basisverordening op ieder afzonderlijk geval toepassen rekening houdend met de factoren die voor dat geval specifiek zijn. Dit argument suggereert, dat in anti-dumpingzaken nooit een beroep op een precedent kan worden gedaan en dat de gemeenschapsinstellingen niet verplicht zijn een vaste gedragslijn te volgen. Bovendien toont het feit, dat de gemeenschapsinstellingen het passend hebben geacht, in diverse sectoren in verschillende landen (Koreaanse ontvangtoestellen voor kleurentelevisie met klein beeldscherm en Japanse fotokopieerapparaten voor gewoon papier) een uniform percentage van 5 % toe te passen, duidelijk aan, dat er een administratieve praktijk bestaat.

71. In de vierde plaats heeft de Raad het gelijkheidsbeginsel geschonden zoals dat in de rechtspraak van het Hof is erkend (arresten van 19 oktober 1977, gevoegde zaken 117/76 en 16/77, Ruckdeschel, Jurispr. 1977, blz. 1753, en gevoegde zaken 124/76 en 20/77, Moulins Pont-à-Mousson, Jurispr. 1977, blz. 1795). Krachtens dit beginsel mogen gelijke omstandigheden niet verschillend worden behandeld, tenzij dat verschil objectief gerechtvaardigd is.

72. Alle Koreaanse producenten bevinden zich in een volledig identiek situatie, daar geen van hen op de binnenlandse markt compact-discspelers aan OEM-kopers heeft verkocht. Bij de berekening van de winstmarge met het oog op de vaststelling van de aangenomen waarde van de OEM-verkopen moeten alle Koreaanse producenten dus op dezelfde wijze worden behandeld. Bijgevolg heeft de Raad het gelijkheidsbeginsel geschonden, door verschillende winstmarges toe te passen op producenten die zich in een volledig identieke situatie bevonden.

73. De *Raad* merkt op, dat hij in het kader van zijn redenering met betrekking tot het tweede middel van Goldstar reeds heeft uitgelegd, dat de aangenomen winstmarge voor het model GCD 613 volstrekt passend was.

74. De vier gronden waarop Goldstar haar derde middel baseert, houden geen steek. Met betrekking tot de eerste van die gronden merkt de Raad op, dat er zowel wat de kosten als wat de winsten aangaat, een verband bestaat tussen de verkopen van merkprodukten en de OEM-verkopen. Aangezien het in beide gevallen om de verkoop van dezelfde produkten gaat, zijn de produktiekosten noodzakelijkerwijs vergelijkbaar. Om dezelfde reden bestaat er een verband tussen de kosten veroorzaakt door de OEM-verkopen en die welke de verkoop aan gewone klanten meebrengt. Bepaalde verschillen die in voorkomend geval kunnen bestaan tussen de kosten betreffende beide verkopen komen in aanmerking voor een aanpassing op grond van artikel 2, leden 9 en 10, van de basisverordening, zodat een vergelijking tussen de uitvoerprijs en de nor-

male waarde mogelijk wordt. Ten slotte betwist de Raad Goldstars stelling, dat de OEM-verkopen grotere hoeveelheden omvatten, waardoor dankzij de schaalvergroting besparingen mogelijk worden. Op de Japanse markt is bij voorbeeld geconstateerd, dat veel klanten relatief kleine hoeveelheden van de betrokken produkten kopen.

75. Met betrekking tot de winst betoogt de Raad, dat hij nooit heeft gesteld dat Goldstar noodzakelijkerwijs de winstmarge op de OEM-verkoop vaststelt op basis van de winstmarge op de verkoop van merkprodukten. Alleen is het zo, dat er een verband bestaat tussen beide marges, met name wanneer de winstmarges niet los van overwegingen verband houdend met de kosten worden bepaald, welke kosten voor de OEM-verkopen en de verkopen van merkprodukten nagenoeg identiek zijn. Daarbij komt, dat de mededinging op de OEM-markt niet beperkt is tot de winstmarges; ook de produktie en in het bijzonder de produktiviteit spelen een rol. Daaruit volgt, dat de producenten zeer wel in staat zijn zowel op de OEM-markt als op de markt van merkprodukten de winstmarges te controleren.

76. Wat de tweede grond aangaat, betoogt de Raad, dat hij nooit heeft gesteld, dat de winst op de OEM-verkopen steeds 30 % van de winst op de verkopen van merkprodukten bedraagt. Elk afzonderlijk geval wordt bekeken rekening houdend met zijn specifieke kenmerken, doch deze handelswijze sluit niet uit, dat in vergelijkbare gevallen een vergelijkbare gedragslijn wordt gevolgd.

77. In casu was de Raad van oordeel, dat 30 % de verhouding tussen de OEM-winst en de winst op de verkoop van merkprodukten weergaf. Hij hield daarbij rekening met de ervaring die hij had opgedaan in de zaak betreffende de seriële impact dot matrixprinters (zie voormelde verordening nr. 3651/88), waarin hij dezelfde verhouding tussen beide marges had vastgesteld. Onder die omstandigheden kan hem niet worden verweten, dat hij het percentage van 30 % op willekeurige wijze heeft vastgesteld.

78. Evenmin kan de Raad worden verweten, dat hij geen vaste gedragslijn volgt (derde door Goldstar in het kader van dit middel aangevoerde grond). De Raad herhaalt, dat hij steeds iedere zaak op grond van haar eigen kenmerken heeft beoordeeld, en dat hij dat ook in het onderhavige geval heeft gedaan. Deze handelwijze is volstrekt coherent, daar gevallen waarin de belangrijkste feiten identiek zijn, op gelijke wijze worden behandeld.

79. De feiten in de zaken waarnaar Goldstar verwijst (zie paragraaf 67 hierboven) verschillen aanzienlijk van die van de onderhavige zaak. In de aangehaalde zaken stelden de gemeenschapsinstellingen de winstmarges van de ondernemingen op de verkoop van merkprodukten op de binnenlandse markt vast op 14,6 % in het geval van fotokopieerapparaten voor gewoon papier, 7 tot 14 % in het geval van ontvangtoestellen voor kleurentelevisie met klein scherm en 8 tot 12 % voor videocassetterecorders. Deze cijfers zijn helemaal niet vergelijkbaar met de winstmarge van Goldstar op de verkoop van merkprodukten op de Koreaanse markt.

80. In de aangehaalde zaken vertegenwoordigde de marge van 5 % nagenoeg steeds een percentage van de winst die door de ondernemingen op de verkoop van merkprodukten werd behaald, welke winst veel groter was dan de 30 % die voor Goldstar in het onderhavige geval is vastgesteld. Was de Raad in de onderhavige zaak op dezelfde wijze tewerkgegaan, dan had hij een nog hoger percentage voor Goldstars winstmarge op de verkoop van merkprodukten in Korea moeten vaststellen.

81. Met betrekking tot de vierde grond, die het gelijkheidsbeginsel betreft, stelt de Raad, dat de door Goldstar aangevoerde punten van overeenkomst irrelevant zijn. De omstandigheid dat Koreaanse producenten geen OEM-verkopen verrichten in Korea is een voorwaarde voor de toepassing van artikel 2, lid 3, sub b-ii, derde zin, van de basisverordening en heeft niet de minste invloed op de winstmarges. Het enige punt van overeenkomst dat tot toepassing van vergelijkbare winstmarges zou kunnen leiden is, dat de ondernemingen vergelijkbare winsten behalen op de verkoop van hun merkprodukten. Verzoekster heeft hiervan evenwel geen gewag gemaakt.

82. Volgens *Compact* bestaat er een verband tussen de OEM-verkopen en de verkopen van merkprodukten, daar de voornaamste reden om tot OEM-verkopen over te gaan gelegen is in de bekommernis van de producent om zijn totale verkoop te vergroten en daarbij de kosten per eenheid te verlagen. De rentabiliteit van de verkoop van merkprodukten wordt dus opgedreven door de OEM-verkoop. De mededinging op de OEM-markt wordt in de regel niet gevoerd door toepassing van lagere prijzen en winsten dan bij de verkoop van merkprodukten. Aangezien de OEM-verkopen de verkopen van merknaamproduktie concurrentie aandoen, zouden buitensporig lage prijzen en winsten in de OEM-sector de verkoop van merkprodukten schaden.

83. De door de Raad in aanmerking genomen marge van 30 % is een zeer gunstig cijfer voor Goldstar, daar de winstmarge voor de OEM-verkopen in wezen niet verschilt van de marges die op de verkoop van merkprodukten worden behaald. Weliswaar bestaat er een zeker verschil tussen deze marges op het vlak van de reclamekosten, maar de marge voor de OEM-verkopen hangt hoofdzakelijk af van de marktprijs, de verkoopkosten in het algemeen en de onderhandelingsvaardigheid van koper en verkoper. Met betrekking tot dit laatste aspect merkt Compact op, dat Goldstar op dit punt zeer sterk staat, daar zij één van de drie grote ondernemingen op de Koreaanse markt van elektronische huishoudapparatuur is.

84. De gemeenschapsinstelling zijn niet gebonden aan hun gedragslijn in eerdere antidumpingzaken. De vergelijking met de beslissing van de Gemeenschap in de zaken betreffende de fotokopieerapparaten voor gewoon papier is dus onjuist. Bovendien is de markt van kantoorapparatuur totaal verschillend van die van compact-discspelers.

85. De *Commissie* merkt om te beginnen op, dat de basisverordening niet bepaalt, dat onderscheiden normale waarden moeten worden vastgesteld naar gelang van prijsschommelingen in de tijd of verschillende types van verkoop. De gemeenschapsinstellingen beschikken dus over een discretionaire bevoegdheid om de normale waarde dienovereenkomstig aan te passen. In het onderhavige geval hebben zij een afzonderlijke normale waarde vastgesteld voor een hypothetische OEM-verkoop op de Koreaanse markt, door een winstmarge te bepalen die aanzienlijk lager was dan die welke op de verkoop van merkprodukten werd behaald.

86. De toepassing van een marge van 5 %, zoals gesuggereerd door Goldstar, zou volstrekt onevenredig zijn aan de winst die Goldstar had kunnen maken, indien zij op de Koreaanse markt aan OEM's had verkocht. Bovendien beoordelen de gemeenschapsinstellingen elk geval op basis van zijn specifieke kenmerken en feiten; een bepaald geval moet dus niet noodzakelijkerwijs op dezelfde wijze als een eerder geval worden beoordeeld.

P. J. G. Kapteyn
rechter-rapporteur