FORSLAG TIL AFGØRELSE FRA GENERALADVOKAT WALTER VAN GERVEN

fremsat den 29. april 1993 *

Hr. afdelingsformand,
De herrer dommere,

1. Den foreliggende sag er et annullationssøgsmål anlagt af Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaka, Japan (herefter benævnt »MEI« eller »sagsøgeren«) mod Rådets forordning (EØF) nr. 112/90 af 16. januar 1990 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse CD-afspillere med oprindelse i Japan og Republikken Korea og om endelig opkrævning af den midlertidige told (herefter benævnt den »anfægtede forordning«) [1], i det omfang denne forordning, der er rettet mod flere virksomheder, angår sagsøgeren [2].

Faktisk og retlig baggrund

2. MEI påberåber sig i det væsentligste et anbringende: Rådet har tilsidesat artikel 2, stk. 3 og 7, i Rådets forordning (EØF) nr. 2423/88 af 11. juli 1988 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab (herefter benævnt »antidumpingforordningen«) [3], ved at fastsætte den normale værdi af de af sagsøgeren fremstillede CD-afspillere på grundlag af den pris, som de til sagsøgeren tilsluttede handelsdatterselskaber fakturerede til uafhængige forhandlere på hjemmemarkedet. Rådet har under alle omstændigheder ikke givet tilstrækkelig begrundelse herfor og har derfor tilsidesat EØF-traktatens artikel 190.

3. MEI fremstiller og sælger elektroniske og elektriske forbrugsgoder, industrielt teknisk udstyr og elektroniske komponenter. MEI har mere end 30 afdelinger, der hver især er ansvarlig for fremstilling og salg af en bestemt produktgruppe. CD-afspillere fremstilles og sælges af Hi-fi Audio Division (herefter benævnt »HAD«).

De af denne afdeling fremstillede CD-afspillere sælges i Japan under mærket »Technics« til 79 (regionale) handelsdatterselskaber, der igen sælger til detailhandlere. Disse selskaber er, med undtagelse af to, tilsluttet MEI. Denne struktur er historisk betinget: i årene efter Anden Verdenskrig ydede MEI sine forhandlere økonomisk hjælp, for at de kunne tilpasse sig den betydelige ekspansion af markedet for elektroniske forbrugsgoder. MEI opnåede herved en andel af disse virksomheders aktiekapital på mellem 20 og 100%. Den langt overvejende

* Originalsprog: nederlandsk.

1 — EFT L 13, s. 21. Denne forordning efterfulgte Kommissionens forordning (EØF) nr. 2140/89 af 12.7.1989 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af visse CD-afspillere med oprindelse i Japan og Republikken Korea (EFT L 205, s. 5).

2 — MEI er et af de ni selskaber i Matsushita-koncernen, der er omfattet af antidumpingproceduren vedrørende CD-afspillere. De øvrige otte er MET (jf. punkt 5 i nærværende forslag til afgørelse) og syv tilsluttede importører inden for Fællesskabet.

3 — EFT L 209, s. 1.

del af salget gennemføres af de 77 tilsluttede handelsdatterselskaber; de to uafhængige selskaber står kun for en lille, næsten ubetydelig del af salget. De tilsluttede handelsdatterselskabers salgsomkostninger og generalomkostninger udgør, skønt de ikke i sig selv er ubetydelige, en procentdel af salgsprisen på de af disse selskaber solgte CD-afspillere, der er væsentlig lavere end den andel heraf, som MEI's salgsomkostninger og administrative omkostninger udgør.

4. HAD, der ligeledes har ansvaret for salg af CD-afspillere, benytter navnlig sælgere, der arbejder på fuldtid med salgsfremmende foranstaltninger og salg af disse apparater. De besøger tilsluttede og uafhængige forhandlere samt detailhandlere, yder teknisk bistand, organiserer messer og salgskonkurrencer samt modtager ordrer fra forhandlerne (men ikke fra detailhandlere eller andre videresælgere). Ydermere står HAD — i samarbejde med MEI's reklameafdeling — for reklameforanstaltninger på lokalt plan i alle medier.

Endvidere har MEI 16 regionale salgskontorer på det japanske marked. Disse iværksætter MEI's marketingspolitik og opkræver inden for deres respektive områder de beløb, som de tilsluttede og uafhængige forhandlere skylder HAD for de effektuerede salg. Heraf fremgår, at MEI hverken gennem HAD eller gennem de regionale salgskontorer sælger direkte til detailhandlerne og ej heller til de endelige købere.

5. Salg til Fællesskabet foregår ikke gennem HAD, men gennem Matsushita Electric Trading Co. (MET), der sælger CD-afspillere til tilsluttede og uafhængige importører, der igen sælger til grossister og/eller detailhandlere inden for deres område i Fællesskabet. De fleste af de i punkt 4 nævnte salgsopgaver, som HAD varetager i Japan, varetages i Fællesskabet af importørerne (og ikke af MET).

6. Ved udregningen af den midlertidige antidumpingtold på CD-afspillere eksporteret af MEI til Fællesskabet, fastsatte Kommissionen den normale værdi på grundlag af den videresalgspris, til hvilken de tilsluttede handelsdatterselskaber solgte til japanske købere, med den begrundelse, at disse selskaber sammen med MEI udgjorde en enkelt økonomisk enhed [4]. På trods af MEI's indsigelse gentog Rådet ved fastsættelsen af den endelige antidumpingtold denne fremgangsmåde og begrundelse [5]. Den foreliggende sag vedrører spørgsmålet om, hvorvidt institutionerne her havde ret til at betragte MEI og dens tilsluttede handelsdatterselskaber som en enkelt økonomisk enhed og følgelig fastsætte den normale værdi på grundlag af de salgspriser, der blev praktiseret af disse selskaber, *eller* om de, som MEI gør gældende, burde have bygget på salgspriserne mellem

4 — Forordning (EØF) nr. 2140/89 (midlertidig antidumpingtold), betragtning 36-45.

5 — Den anfægtede forordning, betragtning 30 og 31. Derimod har institutionerne skærpet kriterierne for udregningen af den normale værdi ved kun at tage hensyn til de salg, der blev udført af tilsluttede handelsdatterselskaber til en bestemt type købere, nemlig grossister. Institutionerne kalder denne skærpede fremgangsmåde for »selektiv normal værdi«, jf. den anfægtede forordning, betragtning 24-28.

sidstnævnte og de tilsluttede handelsdatterselskaber eller eventuelt på en beregnet værdi [6].

7. I artikel 2 i antidumpingforordningen [7] bestemmes, at påvisningen af dumping og udregningen af en dumpingmargen sker i tre faser: først fastsættes den normale værdi, derefter eksportprisen og endelig sammenlignes den normale værdi med eksportprisen (artikel 2, afsnit B, C og D).

8. Artikel 2, afsnit B, indeholder de grundlæggende regler for fastsættelsen af den *normale værdi*. I overensstemmelse med stk. 3, forstås:

»For så vidt angår denne forordning ... ved den normale værdi:

a) den sammenlignelige pris, der faktisk er betalt eller skal betales i normal handel for samme vare til forbrug i eksport- eller oprindelseslandet ...

b) såfremt samme vare ikke sælges i normal handel på eksportlandets eller oprindelseslandets hjemmemarked, eller såfremt et sådant salg ikke muliggør en passende sammenligning:

i) den sammenlignelige pris for samme vare, når denne udføres til et tredjeland ... eller

ii) den beregnede værdi, fastsat ved sammenlægning af produktionsomkostningerne og en rimelig fortjenstmargen ...«

9. Artikel 2, stk. 4, 5, 6 og 7, der opregner de tilfælde, hvori de priser, der faktisk er betalt eller skal betales, ikke kan anses for at opfylde denne betingelse, viser derimod, hvad der skal forstås ved begrebet »i normal handel«. Stk. 4 omhandler salg i oprindelseslandet til en pris, der er lavere end produktionsomkostningerne. Stk. 5 vedrører lande uden markedsøkonomi. Stk. 6 omhandler de varer, der ikke udføres direkte til Fællesskabet, men via et andet land. I stk. 7 bestemmes i almindelighed følgende:

»For så vidt angår fastsættelsen af den normale værdi kan transaktioner mellem parter, som synes at være forretningsmæssigt forbundet eller at have et indbyrdes kompensationsarrangement, anses for ikke at finde sted i normal handel, medmindre Fællesskabets myndigheder finder det godtgjort, at de pågældende priser og omkostninger kan sammenlignes med dem, der indgår i transaktioner mellem parter, hvor der ikke består en sådan forbindelse.«

10. Artikel 2, afsnit C, indeholder de grundlæggende regler for fastsættelse af *eksportprisen*. Ifølge stk. 8, litra a), er eksportprisen i princippet den pris, der faktisk er betalt af

6 — MEI gør ikke gældende, at institutionerne burde have fastsat den normale værdi på grundlag af forholdet ved salg mellem de to uafhængige forhandlerselskaber (i øvrigt var priserne identiske med de til de tilsluttede forhandlere fakturerede priser). MEI accepterer i den foreliggende sag den praksis, hvorved institutionerne ser bort fra salgspriserne i eksportlandet, der udgør mindre end 5% af eksportsalget og derfor ikke er repræsentative.

7 — Jf. ovenfor, note 3.

importøren til eksportøren. Såfremt der ikke findes en sådan anvendelig pris, f.eks. hvis eksportør og importør er forbundne, beregnes eksportprisen på grundlag af den pris, til hvilken varen første gang videresælges til en uafhængig køber, idet der foretages justeringer under hensyn til samtlige omkostninger, der er påløbet mellem indførsel og videresalg [stk. 8, litra b)].

11. Hvad angår *sammenligningen* af den normale værdi og eksportprisen med henblik på at fastslå en eventuel dumping og i givet fald dumpingmargenen, kræves det i medfør af artikel 2, afsnit D, stk. 9, litra a), at sammenligningen foretages på tidspunkter, der ligger så tæt op ad hinanden som muligt. For at sikre en rimelig sammenligning tages der ydermere i hvert enkelt tilfælde hensyn til forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed. Blandt de forskelle, der nødvendiggør visse justeringer af de sammenlignelige priser, nævnes forskellige salgsomkostninger som følge af salg i forskellige handelsled.

Afgørelsen i sag C-175/87

12. Nærværende sag skal ses i forbindelse med sag C-175/87, i hvilken Domstolen afsagde dom den 10. marts 1992 [8]. Også i denne sag var sagsøgeren MEI. Sagen angik antidumpingtold på fotokopieringsmaskiner. På det japanske marked solgte MEI (i den foreliggende sag OED-afdelingen, der er specialiseret i dette produkt) udelukkende disse maskiner til handelsdatterselskaber, der var tilsluttet MEI. Kommissionen og Rådet fastsatte derfor den normale værdi af maskinerne på grundlag af den pris, der af disse tilsluttede forhandlere blev faktureret til uafhængige købere.

13. I sag C-175/87 bestred MEI denne fremgangsmåde og gjorde to anbringender gældende [9]. For det første, at antidumpingforordningen ikke gør det muligt — fordi der foreligger »en enkelt økonomisk enhed« mellem producenten og dennes aftagere — at fastholde den af disse købere til deres aftagere fakturerede pris som den normale værdi. Artikel 2, stk. 3 og 7, forpligter fællesskabsinstitutionerne til at opstille en beregnet værdi ved at anvende stk. 3, litra b), nr. ii), hver gang de på grundlag af stk. 7 finder, at den transaktionspris, til hvilken producenten sælger, ikke er anvendelig, idet der er tale om en pris mellem forbundne virksomheder. For det andet har institutionerne med urette konkluderet, at der foreligger en enkelt økonomisk enhed mellem MEI og dennes tilsluttede forhandlere, da MEI eller rettere OED selv varetog en række salgsopgaver.

14. Domstolen afviste disse to anbringender. På grund af dommens relevans for den foreliggende sag, skal jeg her in extenso citere de pågældende præmisser 11-15:

»Det må først for så vidt angår fastsættelsen af den normale værdi på grundlag af de tilsluttede handelsselskabers priser fastslås, at det af sagen fremgår, at Matsushita økonomisk kontrollerer sine handelsdatterselskaber i Japan og betror dem opgaver, som normalt skal udføres af en intern salgsafdeling, der er

8 — Dom af 10.3.1992, sag C-175/87, Matsushita Electric mod Rådet, Sml. I, s. 1409, »antidumpingtold på PPC fotokopieringsmaskiner med oprindelse i Japan«.

9 — A.st., præmis 10.

organiseret som en del af producentens egen virksomhed.

Som allerede fastslået af Domstolen, navnlig i dom af 5. oktober 1988 (sag 250/85, Brother mod Rådet, Sml. s. 5683, præmis 16), er den omstændighed, at der inden for en gruppe af virksomheder bestående af selskaber, som er selvstændige juridiske personer, sker en arbejdsfordeling med hensyn til henholdsvis fremstilling og salg, ikke til hinder for, at der er tale om en enkelt økonomisk enhed, som på denne måde udøver en samlet erhvervsmæssig virksomhed, der i andre tilfælde udøves af en enhed, som samtidig er en enkelt juridisk person.

De argumenter, hvormed Matsushita har villet bevise, at Matsushita og selskabets tilsluttede handelsselskaber ikke bør antages at udgøre en enkelt økonomisk enhed, kan ikke lægges til grund.

Den vurdering, på grundlag af hvilken institutionerne i den foreliggende sag er nået til det resultat, at der forelå en enkelt økonomisk enhed, kan nemlig ikke undergå ændringer som følge af, at et vist antal salgsopgaver har kunnet varetages af producenten selv. Institutionerne kan fastslå, at producenten sammen med et eller flere forhandlerselskaber, som producenten kontrollerer, udgør en økonomisk enhed, selv om producenten selv direkte varetager visse salgsopgaver. Desuden fremgår det af sagen, at disse opgaver, som i den foreliggende sag hovedsagelig den afdeling inden for MEI, der benævnes OED, varetog, kun er opgaver, der supplerer de opgaver, de tilsluttede handelsselskaber varetager, idet MEI ikke selv har stået for noget salg til uafhængige kunder.

Af det anførte følger, at ligesom de omkostninger, MEI har afholdt, skal samtlige omkostninger for disse selskaber, der deltager i salget af PPC på hjemmemarkedet — disse ville klart indgå i salgsprisen, såfremt salget skete gennem en intern salgsafdeling hos producenten — inddrages i den normale værdi« [10].

Sagens kerne: hvor langt kan begrebet »en enkelt økonomisk enhed« udstrækkes?

15. I replikken har MEI udtrykkeligt bekræftet ikke at bestride de i afgørelsen i sag C-175/87 indeholdte principper. MEI erkender således, at antidumpingforordningen under visse omstændigheder rent faktisk gør det muligt for institutionerne at fastslå, at der foreligger en enkelt økonomisk enhed mellem producenten og dennes købere og i overensstemmelse med artikel 2, stk. 3, litra a), at lægge den af denne enhed fakturerede pris til de første uafhængige købere til grund som værende den normale værdi.

MEI gør imidlertid gældende, at betingelserne for, at institutionerne kunne anvende denne fremgangsmåde, ikke var opfyldt i den foreliggende sag, eller at anvendelsen heraf i det mindste ikke var tilstrækkelig begrundet.

16. Ifølge MEI har institutionerne påberåbt sig en for bogstavelig eller for forenklet fortolkning af den i sag C-175/87 afsagte dom. Institutionerne har i deres praksis antaget, at

10 — A.st., præmis 11-15.

de kunne bygge på, at der forelå »en enkelt økonomisk enhed«, blot det konstateres, at producenten i overvejende grad sælger til tilsluttede forhandlere — i den foreliggende sag bestrider MEI ikke, at de 77 handelsdatterselskaber kan betragtes som selskaber, der er tilsluttet koncernen [11]. Denne praksis er ikke i overensstemmelse med Domstolens afgørelse, hvori netop fremhæves, at økonomiske realiteter og ikke formelle juridiske forhold er afgørende, mens institutionernes fortolkning er formalistisk. Ydermere fører denne praksis til urimelige resultater i tilfælde, hvor der foreligger en høj grad af vertikal integration: I en sektor, hvor producenterne er vertikalt integreret helt indtil detailleddet, som f.eks. i oliesektoren, kan institutionerne lægge detailprisen til grund som den normale værdi. Dette fører til, at denne detailpris kan sammenlignes med eksportprisen (ab fabrik eller i dette eksempel ab raffinaderi), hvilket uundgåeligt fører til påvisningen af en (fiktiv) dumping.

17. Imidlertid bestrider institutionerne at have en sådan praksis. I duplikken fremhæver Rådet, at det forhold, at producenten kontrollerer sine forhandlere, ikke er tilstrækkeligt til at fastslå, at der foreligger en enkelt økonomisk enhed. Endnu en betingelse skal opfyldes:

»begrebet 'en enkelt økonomisk enhed' benyttes kun af institutionerne, såfremt de af handelsselskaberne varetagne opgaver er mere eller mindre identiske med dem, der varetages af en normal salgsafdeling. Hvis handelsselskaberne varetager andre opgaver, hvilket kan forekomme i en vertikalt integreret industri, anvendes begrebet 'en enkelt økonomisk enhed' ikke, eller der foretages i det mindste nogle justeringer. Spørgsmålet om, hvem der er den første uafhængige køber, er følgelig ikke det eneste element, der afgrænser anvendelsen af princippet om en enkelt økonomisk enhed« [12].

18. Efter min opfattelse har Domstolen i dommen i sag C-175/87 — samt i de forudgående domme af 5. oktober 1988 [13] — fastslået, at man kun kan påberåbe sig, at der foreligger en enkelt økonomisk enhed på to betingelser: producenten skal ikke blot kontrollere forhandlerne, men forhandlerne skal, når producenten udgør en juridisk enhed, ligeledes varetage de opgaver, som normalt henhører under producentens interne salgsafdeling. I et sådant tilfælde kan forhandlerne, fra et økonomisk synspunkt og uanset deres juridiske selvstændighed, sammenlignes med en producents interne salgsafdeling, der er fuldstændig — dvs. økonomisk og juridisk — integreret.

19. Det er imidlertid et spørgsmål, hvornår denne anden betingelse kan anses at være opfyldt. Hovedreglen er her, at den sammen-

11 — Spørgsmålet om, hvornår eller under hvilke betingelser forhandlerne kan betragtes som tilsluttede, er således ikke relevant i denne sag. Ifølge MEI, der på dette punkt ikke er blevet modsagt hverken af Rådet eller Kommissionen, består institutionernes praksis i at betragte en andel på 5% som værende tilstrækkelig. Hvad angår den »dominerende« karakter af salg til tilsluttede forhandlere, henvises til note 6.

12 — Rådets svarskrift, punkt 15.

13 — Domme af 5.10.1988, sag 250/85, Brother mod Rådet, Sml. s. 5683, forenede sager 277/85 og 300/85, Canon mod Rådet, Sml. s. 5731, sag 301/85, Sharp mod Rådet, Sml. s. 5813, forenede sager 260/85 og 106/86, TEC mod Rådet, Sml. s. 5855, forenede sager 273/85 og 107/86, Silver Seiko mod Rådet, Sml. s. 5927 (antidumpingtold på elektroniske skrivemaskiner). Jf. særlig præmis 16 i Brother-dommen, som gentages i præmis 12 i dommen i sag C-175/87, nævnt i punkt 14 i dette forslag til afgørelse.

ligning, der foretages med henblik på at fastslå, om der er tale om dumping, mellem den normale værdi — det vil sige den sammenlignelige pris i oprindelseslandet — og eksportprisen til Fællesskabet, skal finde sted i samme handelsled. I artikel 2, stk. 6, i GATT's antidumpingkodeks [14] (i overensstemmelse med hvilken antidumpingforordningen er blevet vedtaget [15], og i lyset af hvilken denne forordning skal fortolkes [16]) bestemmes det udtrykkeligt:

»For at kunne foretage en rimelig sammenligning mellem eksportprisen og hjemmemarkedsprisen i eksportlandet (eller oprindelseslandet) eller i givet fald den pris, der er fastsat ... sammenlignes de to priser i samme handelsled, normalt ab fabrik ...«

Endvidere fremgår det af denne bestemmelse, at det sammenlignelige handelsled »normalt« — det vil sige ikke nødvendigvis — er ab fabrik.

Antidumpingforordningens artikel 2, afsnit D, stk. 9, litra a), nævnt ovenfor i punkt 11, der navnlig kræver visse justeringer af de sammenlignelige priser i tilfælde af forskelle i salgsomkostninger som følge af, at salgene er udført i forskellige handelsled, er i øvrigt udtryk for en anvendelse af netop dette princip.

14 — Aftale om anvendelsen af artikel VI i den almindelige overenskomst om told og udenrigshandel, EFT 1980 L 71, s. 90.

15 — Jf. anden betragtning i antidumpingforordningens præambel.

16 — Dom af 7.5.1991, sag C-69/89, Nakajima, Sml. I, s. 2069, præmis 34-37, og af 13.2.1992, sag C-105/90, Goldstar, Sml. I, s. 677, præmis 33.

20. Den anden betingelse for, at der efter Domstolens retspraksis kan siges at foreligge en enkelt økonomisk enhed, nemlig at den af producenten kontrollerede forhandler skal varetage de opgaver, der normalt udføres af en intern salgsafdeling, der er organiseret som en del af producentens egen virksomhed, skal forstås i lyset af princippet om sammenlignelige priser i det samme handelsled.

I denne henseende må man gå ud fra den situation, hvor producenten selv varetager det første salg af sine varer, der er fremstillet i en virksomhed, der også juridisk set er en økonomisk enhed. Denne producent sælger sin vare — der er færdig fra producentens side og derfor sælges ab fabrik — til det handelsled, der følger *umiddelbart* efter. Såfremt den pågældende vare som her er færdigproduceret, er dette led normalt forhandleren. Afhængig af varen og den producerende virksomheds størrelse og integrationsgrad, kan denne forhandler være en grossist eller en detailhandler.

21. Hvis, som i den foreliggende sag, den producerende virksomhed (som således er den, der varetager produktion og det første salg af den fremstillede vare) derimod er opdelt i flere tilsluttede selskaber, der er økonomisk integrerede, men selvstændige juridiske personer, er dette ifølge Domstolens retspraksis ikke i sig selv tilstrækkeligt til at anse producentens virksomhed for at være to forskellige handelsled og ikke et enkelt.

I Canon-dommen [17] udtrykte Domstolen det på følgende måde:

»Canon har for det andet gjort gældende, at fællesskabsinstitutionerne tillige har tilsidesat artikel 2, stk. 9, derved, at de i strid med kravet i denne bestemmelse ikke foretog sammenligningen i samme handelsled, der som hovedregel skal være ab fabrik, men sammenlignede en eksportpris ab fabrik med en normal værdi fastlagt på grundlag af salg af varen fra Canon-eneforhandleren i Japan.

Det bemærkes herom, at det fremgår at sagens akter, at Canon afsætter sine produkter på det japanske marked gennem et forhandlerselskab, som Canon Inc. har økonomisk kontrol over, og til hvilket selskabet overdrager de opgaver, der normalt varetages af en intern salgsafdeling hos producenten.

Den omstændighed, at der inden for en gruppe af virksomheder bestående af selskaber, som er selvstændige juridiske personer, sker en arbejdsfordeling med hensyn til henholdsvis fremstilling og salg, er således ikke til hinder for, at der er tale om en enkelt økonomisk enhed, som på denne måde samlet udøver en erhvervsmæssig virksomhed, der i andre tilfælde udøves af en enhed, som samtidig er en enkelt juridisk person.

Det af Canon anførte kan herefter ikke lægges til grund, da det netop er ved at tage udgangspunkt i det første salg til en uafhængig køber, at der kan ske en korrekt fastlæggelse af den normale værdi 'ab fabrik' i tilfælde af en fremstillings- og salgsvirksomhed, der drives som Canon's på det japanske marked.«

I en sådan situation er (eller rettere forbliver) det handelsled, der følger umiddelbart efter producenten, det, der følger umiddelbart efter det tilsluttede forhandlerselskab, det vil sige det handelsled, som står i forbindelse med den første uafhængige køber.

22. Jeg opfatter afgørelsen i sag C-175/87 således, at det kun kan være anderledes — med andre ord, at det forhold, at producentens virksomhed består af selskaber, som er selvstændige juridisk personer og økonomisk forbundne, kan føre til, at den pris, der faktureres af et selskab til et andet selskab i samme koncern (i den foreliggende sag et tilsluttet handelsdatterselskab), henføres til et andet handelsled — såfremt det tilsluttede handelsdatterselskab ligeledes varetager væsentligt andre salgsopgaver end dem, der normalt varetages af en producents interne salgsafdeling, der er fuldt integreret (økonomisk og juridisk). I dette perspektiv må der ved »andre« salgsopgaver skulle forstås opgaver, der er karakteristiske for en forhandler, normalt — alt afhængig af varens art og producentens integrationsniveau, som nævnt under punkt 20 — en grossist eller en detailhandler, der sælger den pågældende vare (f.eks. til detailhandlere eller endelige købere) i et handelsled, der befinder sig *længere fra* det sted, hvor producenten (uanset om han juridisk set udgør en økonomisk enhed eller ej) udøver sin salgsaktivitet. Med andre ord omfatter begrebet »en enkelt økonomisk enhed« ikke sådanne »andre« opgaver.

17 — Dom af 5.10.1988, forenede sager 277 og 300/85, Sml. s. 5731, præmis 38-41.

Dette løser det problem, der ifølge MEI opstår i tilfælde af en høj grad af vertikal integration helt ned til detailhandlerniveauet (jf. punkt 16): De opgaver, der udføres af en sådan tilsluttet forhandler, det vil sige en forhandler, der er i *direkte kontakt med forbrugeren*, udgør ikke opgaver, der normalt udføres af en intern salgsafdeling, der er organiseret som en del af producentens egen virksomhed.

23. I dom af 10. marts 1992 i sag C-175/87 har Domstolen endnu engang fastslået, at det forhold, at producenten (eller dennes moderselskab) selv udfører visse salgsopgaver, ikke hindrer, at de til denne producent tilsluttede forhandlere alligevel udgør en del af en enkelt økonomisk enhed. Ifølge dommen fremgår det af sagsakterne, at de opgaver, der blev varetaget af producenten, supplerede de opgaver, forhandlerne varetog, navnlig i betragtning af den omstændighed, at producenten ikke selv stod for salg til uafhængige kunder (jf. afsnittet citeret i punkt 14).

Jeg opfatter denne præcisering således: såfremt producenten (eller dennes moderselskab) selv varetager de *væsentlige* salgsopgaver, er spørgsmålet, hvorvidt de tilsluttede forhandlere tillige varetager egne salgsopgaver i det relevante handelsled, det vil sige i forhold til den første uafhængige køber; heraf kan det formentlig udledes, at det så at sige er kontraindiceret, at de af forhandlerne gennemførte salg vedrører et *andet* handelsled end det, hvori producenten (uanset om der er tale om en enkelt økonomisk enhed eller ej) udøver sine aktiviteter.

Subsumption

24. I den foreliggende sag er det ikke blevet bevist, at de salgsopgaver, der varetages af de tilsluttede forhandlere, er forskellige fra dem, der varetages af producenten selv, det vil sige af dennes interne salgsafdeling, når producenten ikke blot er økonomisk, men også juridisk integreret. Det er således hverken bevist eller gjort gældende, at forhandlerne varetager salgsopgaver, der normalt varetages af forhandlere, særligt detailhandlere, i et fjernere handelsled, f.eks. fordi de sælger direkte til de endelige brugere.

Ganske vist udfører MEI via de respektive produktions- og reklameafdelinger eller via regionale salgskontorer (som i sag C-175/87) en række opgaver, der er »forbundet med salget«. Imidlertid er disse opgaver, som producenten varetager, rent accessoriske i forhold til de af forhandlerne varetagne salgsopgaver. MEI sælger ikke CD-afspillerne direkte til købere, grossister eller detailhandlere i handelsleddet efter forhandlerne. Denne væsentlige salgsopgave varetages udelukkende af forhandlerne (tilsluttede eller ej) [18]. Den i punkt 23 anførte kontraindikation foreligger derfor ikke.

18 Ifølge beskrivelsen i punkt 4 om MEI's salgsorganisation modtager HAD kun ordrer fra forhandlerne.

Under disse omstændigheder må det antages, at de tilsluttede forhandlere — i overensstemmelse med Domstolens praksis — varetager de opgaver, der normalt varetages af producentens interne salgsafdeling, når denne er økonomisk og juridisk integreret.

25. På baggrund af det anførte er jeg således af den opfattelse, at institutionerne, som i sag C-175/87, kan påberåbe sig, at der foreligger »en enkelt økonomisk enhed«. Det forhold, at CD-afspillere (i modsætning til, hvad der var tilfældet i sag C-175/87) ligeledes sælges af to uafhængige forhandlere til detailhandlere, gør ingen forskel. MEI gør i øvrigt ikke gældende, at institutionerne burde have taget hensyn til disse salg til de uafhængige forhandlere ved fastsættelsen af den normale værdi (jf. note 6), eftersom disse salg var for ubetydelige til at være repræsentative.

26. Institutionernes standpunkt, hvorefter salg til tilsluttede forhandlere ved fastsættelsen af den normale værdi ikke kan betragtes som normal handel, fører i øvrigt ikke til, at forskellige handelsled tages i betragtning ved sammenligningen mellem den normale værdi *og eksportprisen*. MEI har erkendt, at de priser, som institutionerne sluttelig lagde til grund ved beregningen af den normale værdi, nemlig de priser, som de tilsluttede forhandlere havde faktureret *til udvalgte japanske købere* (jf. note 5), bedst kan sammenlignes med de eksportpriser, der er faktureret af MET, Matsushitas eksportselskab, til importører i Fællesskabet [19].

27. MEI gør endvidere gældende, at Rådet i den anfægtede forordning ikke har begrundet sin beslutning tilstrækkeligt. I forordningens betragtning 31 fastholder Rådet, for så vidt angår spørgsmålet om en enkelt økonomisk enhed, Kommissionens argumentation i betragtning 38-40 i forordningen om indførelse af en midlertidig antidumpingtold. En gennemgang af disse betragtninger viser, at Kommissionens argumentation, og dermed også Rådets, meget nøjagtigt afspejler Domstolens praksis, hvorom der har været rejst tvivl. Jeg er derfor af den opfattelse, at også dette af sagsøgeren fremførte anbringende må forkastes.

Forslag til afgørelse

28. På grundlag af det ovenfor anførte foreslår jeg Domstolen at frifinde Rådet og at dømme sagsøgeren til at betale sagens omkostninger, herunder omkostningerne for den anden intervenient.

19 — Jf. fax af 31.10.1989 til Kommissionen, vedlagt bilag 11 til MEI's stævning.