CONCLUSIE VAN ADVOCAAT-GENERAAL W. VAN GERVEN

van 29 april 1993 *

Mijnheer de President,
mijne heren Rechters,

1. Deze zaak betreft een beroep tot nietigverklaring ingesteld door Matsushita Electric Industrial Co, Ltd, een in Osaka gevestigde vennootschap van Japans recht (hierna: MEI of verzoekster), tegen verordening (EEG) nr. 112/90 van de Raad van 16 januari 1990 tot instelling van een definitief antidumpingrecht op de invoer van bepaalde compact-discspelers van oorsprong uit Japan en de Republiek Korea en tot definitieve inning van het voorlopige recht (hierna: de bestreden verordening), [1] voor zover deze verordening, die tot verschillende ondernemingen is gericht, op haar betrekking heeft. [2]

Feitelijke en reglementaire context

2. MEI voert in essentie één middel aan: de Raad zou artikel 2, leden 3 en 7, van verordening (EEG) nr. 2423/88 van de Raad van 11 juli 1988 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping of subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Economische Gemeenschap (hierna: de anti-dumpingverordening) [3] geschonden hebben door de normale waarde van de door verzoekster geproduceerde CD-spelers te bepalen op basis van de prijs die door met haar verbonden distributiemaatschappijen op de thuismarkt aan onafhankelijke afnemers werd aangerekend. Alleszins zou de Raad zijn beslissing onvoldoende gemotiveerd hebben, en dus artikel 190 van het EEG-Verdrag geschonden hebben.

3. MEI produceert en verkoopt elektronische en elektrische verbruikersprodukten, industriële uitrustingsgoederen en elektronische elementen. Zij bestaat uit meer dan dertig afdelingen die elk verantwoordelijk zijn voor de produktie en de verkoop van een bepaalde categorie van produkten. CD-spelers worden vervaardigd en verkocht door de Hi-Fi Audiodivision (hierna: HAD).

De door deze afdeling vervaardigde CD-spelers worden onder het merk „Technics" in Japan verkocht aan 79 (regionale) distributiemaatschappijen die op hun beurt doorverkopen aan kleinhandelaars. Op twee na zijn deze distributiemaatschappijen met MEI verbonden. Dit is historisch gegroeid: in de jaren na de tweede wereldoorlog verleende MEI financiële steun aan haar distributeurs om hen toe te laten zich aan te passen aan de sterke expansie van de consumentenelektronicamarkt. Dit leidde tot deelnemingen in hun kapitaal die variëren

* Oorspronkelijke taal: Nederlands.

1 — PB 1990, L 13, blz. 21. Deze verordening werd voorafgegaan door verordening (EEG) nr. 2140/89/EEG van de Commissie van 12 juli 1989 houdende instelling van een voorlopig anti-dumpingrecht op de invoer van bepaalde compact-discspelers van oorsprong uit Japan en Zuid-Korea (PB 1989, L 205, blz. 5).

2 — MEI is één van de negen Matsushita vennootschappen die betrokken waren bij de anti-dumpingprocedure inzake CD-spelers. De acht andere zijn MEI (zie verder in mijn conclusie, punt 5) en zeven geassocieerde importeurs binnen de Gemeenschap.

3 — PB 1988, L 209, blz. 1.

van 20 tot 100 %. Het overgrote deel van de verkopen geschiedt via de 77 geassocieerde distributiemaatschappijen; de twee onafhankelijke distributiemaatschappijen nemen slechts een gering, bijna onbetekenend deel voor hun rekening. De verkoop- en administratiekosten en algemene uitgaven van de geassocieerde distributiebedrijven, hoewel op zich niet onbeduidend, vormen een gevoelig lager percentage van de verkoopprijs van door deze bedrijven verkochte CD-spelers dan het percentage van de verkoop- en administratiekosten van MEI.

4. HAD, die dus ook verantwoordelijk is voor de verkoop van CD-spelers, stelt onder meer verkopers tewerk die voltijds bezig zijn met de promotie en verkoop van CD-spelers. Zij bezoeken geassocieerde en niet-geassocieerde distributeurs evenals kleinhandelaars, verlenen hun technische bijstand, organiseren handelsbeurzen en verkoopwedstrijden en ontvangen aankooporders van de distributeurs (niet van de kleinhandelaars of van andere wederverkopers). Daarnaast zorgt HAD, in samenwerking met MEI's reclameafdeling, voor reclame tot op lokaal niveau en in alle media.

MEI heeft bovendien, verspreid over Japan, 16 regionale verkoopbureaus die haar marketingbeleid implementeren en die binnen hun territorium de gelden innen welke geassocieerde en niet-geassocieerde distributeurs aan HAD verschuldigd zijn voor aan hen gedane verkopen. Uit dit alles moge blijken dat MEI zelf, noch via HAD noch via haar regionale verkoopbureaus, rechtstreeks verkoopt aan kleinhandelaars, laat staan aan eindafnemers.

5. Verkopen naar de Gemeenschap verlopen niet via HAD maar via Matsushita Electric Trading Co. (MET) die CD-spelers verkoopt aan geassocieerde en niet-geassocieerde importeurs, welke ook op hun beurt aan groot-en/of kleinhandelaars verkopen binnen hun territorium in de Gemeenschap. De meeste van de hierboven (punt 4) beschreven verkoopfuncties die HAD in Japan verzorgt, worden in de Gemeenschap door de importeurs (niet door MET) waargenomen.

6. Bij het berekenen van het voorlopig antidumpingrecht op de door MEI naar de Gemeenschap uitgevoerde CD-spelers heeft de Commissie de normale waarde bepaald aan de hand van de prijzen waartegen de geassocieerde distributiemaatschappijen aan hun Japanse afnemers verkopen, omdat deze distributiemaatschappijen met MEI zelf een economische eenheid zouden vormen. [4] Hoewel MEI zich hiertegen verzette, heeft de Raad bij het bepalen van het definitief anti-dumpingrecht deze werkwijze en motivering overgenomen. [5] Het geschil dat vandaag voorligt betreft de vraag of de instellingen in casu gerechtigd waren MEI en haar geassocieerde distributiemaatschappijen als een economische eenheid te beschouwen en dienvolgens de normale waarde te bepalen aan de hand van de prijzen van verkoop door deze distributiemaatschappijen *dan wel* of zij, zoals MEI aanvoert, hadden moeten uitgaan van de verkoopprijzen tussen haarzelf en haar geassocieerde distributie-

4 — Hoger geciteerde verordening nr. 2140/89 (voorlopig antidumpingrecht), punten 36-45.

5 — Bestreden verordening, punten 30 en 31. De instellingen hebben wel hun berekening van de normale waarde verfijnd door enkel verkopen door geassocieerde distributiemaatschappijen aan een bepaald soort afnemers in aanmerking te nemen, namelijk afnemers die als groothandelaar optreden. De instellingen noemen deze verfijnde methode ‚selectieve normale waarde'; zie bestreden verordening, punten 24-28.

maatschappijen, of eventueel van een aangenomen waarde. [6]

7. Artikel 2 van de anti-dumpingverordening [7] voorziet dat de vaststelling van dumping en de berekening van de dumpingmarge in drie stappen gebeuren: enerzijds wordt de normale waarde bepaald, anderzijds de prijs bij uitvoer en ten slotte worden de normale waarde en de prijs bij uitvoer met elkaar vergeleken (artikel 2, sub B, C respectievelijk D).

8. Artikel 2, deel B, bevat de basisregelen betreffende de bepaling van de *normale waarde*. Volgens lid 3 wordt:

„In de zin van deze verordening (...) onder normale waarde verstaan:

a) 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 (...);

b) wanneer 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:

i) de vergelijkbare prijs van een soortgelijk produkt wanneer dit naar een derde land wordt uitgevoerd (...), of

ii) de aangenomen waarde, bepaald door bij de produktiekosten een redelijk bedrag voor winst te voegen (...)"

9. Wat moet worden verstaan onder „in het kader van normale handelstransacties", blijkt a contrario uit de leden 4, 5, 6 en 7 van hetzelfde artikel 2, die situaties vermelden waarin werkelijk betaalde of te betalen prijzen kunnen worden geacht niet aan deze voorwaarde te voldoen. Lid 4 betreft het geval van verkoop in het land van oorsprong beneden produktiekosten. Lid 5 betreft landen die geen markteconomie hebben. Lid 6 betreft het geval van produkten die niet rechtstreeks maar via een ander land naar de Gemeenschap worden uitgevoerd. Lid 7 bepaalt in het algemeen:

„Bij de vaststelling van de normale waarde kunnen transacties tussen partijen, die blijken geassocieerd te zijn of blijken een onderlinge compensatieregeling toe te passen, geacht worden niet binnen het kader van normale handelstransacties te vallen, tenzij de autoriteiten van de Gemeenschap ervan overtuigd zijn dat de betreffende prijzen en kosten vergelijkbaar zijn met die bij transacties tussen niet aldus verbonden partijen."

10. Artikel 2, deel C, bevat de basisregelen betreffende de bepaling van de *prijs bij uitvoer*. Volgens lid 8, sub a, geldt als prijs bij uitvoer in beginsel de prijs die werkelijk

6 — MEI beweert niet dat de instellingen de normale waarde hadden moeten bepalen op basis van de verkopen aan de twee niet-verbonden distributiemaatschappijen (overigens tegen dezelfde prijzen als de aan de verbonden distributiemaatschappijen aangerekende prijzen). Zij aanvaardt in casu de praktijk van de instellingen om, wegens niet-representativiteit, verkoopprijzen in het land van uitvoer buiten beschouwing te laten die slechts een volume betreffen dat kleiner is dan vijf procent van de exportverkopen.

7 — Zie hoger, voetnoot 3.

door de importeur aan de exporteur is betaald. Indien geen dergelijke betrouwbare prijs voorhanden is, bij voorbeeld omwille van een associatie tussen exporteur en importeur, wordt de eerste wederverkoopprijs aan een onafhankelijke koper genomen, gecorrigeerd voor alle tussen invoer en wederverkoop gemaakte kosten (lid 8, sub b).

11. Wat dan de *vergelijking* betreft van de normale waarde met de prijs bij uitvoer, met het oog op het vaststellen van mogelijke dumping en de marge daarvan, schrijft artikel 2, deel D, in lid 9, sub a, als regel een vergelijking voor op zo dicht mogelijk bij elkaar liggende tijdstippen. Bovendien dient, teneinde een deugdelijke vergelijking voor elk geval mogelijk te maken, rekening te worden gehouden met bepaalde verschillen die van invloed zijn op de vergelijkbaarheid van de prijzen. Eén soort van verschillen, waarvoor dan sommige aanpassingen in de vergeleken prijzen moeten worden aangebracht, zijn verschillen in de verkoopkosten die voortvloeien uit de omstandigheid dat verkopen zijn verricht op verschillende handelsniveaus.

Het arrest in zaak C-175/87

12. De zaak die vandaag voorligt, sluit aan bij de zaak C-175/87 waarin het Hof op 10 maart 1992 uitspraak deed. [8] Ook in die zaak was MEI de verzoekende partij. De zaak betrof een anti-dumpingrecht op fotokopieerapparaten. MEI (in dit geval, de in dat produkt gespecialiseerde afdeling OED) verkocht deze apparaten in Japan uitsluitend aan met haar verbonden distributiemaatschappijen. Zich op dit feit beroepend, hadden de Commissie en de Raad de normale waarde van de apparaten vastgesteld op basis van de prijs die door deze verbonden distributeurs aan onafhankelijke afnemers werd aangerekend.

13. In zaak C-175/87 betwistte MEI deze werkwijze op grond van twee argumenten. [9] Ten eerste stelde zij dat de antidumpingverordening niet zou toelaten om, op grond van het bestaan van een economische eenheid tussen de producent en zijn afnemers, de door deze afnemers aan hun verdere afnemers aangerekende prijs als normale waarde aan te nemen. Artikel 2, leden 3 en 7, zou de gemeenschapsinstellingen verplichten om een aangenomen waarde te berekenen bij toepassing van lid 3, sub b-ii, telkens wanneer zij op grond van lid 7 menen dat de prijs waartegen de producent verkoopt, niet bruikbaar is omdat het om een prijs tussen verbonden ondernemingen gaat. Ten tweede zouden de instellingen ten onrechte tot het bestaan van een economische eenheid tussen MEI en haar verbonden distributeurs besloten hebben, omdat MEI en meer bepaald OED ook zelf een aantal verkoopfuncties vervulde.

14. Beide argumenten werden door het Hof afgewezen. Omwille van het belang van het arrest voor onderhavige zaak, citeer ik de desbetreffende rechtsoverwegingen 11 tot en met 15 in extenso:

„Met betrekking tot de bepaling van de normale waarde op basis van de prijzen van de geassocieerde verkoopmaatschappijen, blijkt uit het dossier, dat Matsushita deze distributiemaatschappijen van haar produkten in Japan economisch controleert en hun taken opdraagt die normaal worden verricht

8 — Arrest van 10 maart 1992, zaak C-175/87, Matsushita Electric (anti-dumpingrecht op fotokopieerapparaten voor gewoon papier van oorsprong uit Japan), Jurispr. 1992, blz. I-1409.

9 — Idem, r. o. 10.

door een verkoopafdeling binnen de organisatie van de producent.

Gelijk het Hof in het arrest van 5 oktober 1988 (zaak 250/85, Brother, Jurispr. 1988, blz. 5683, r. o. 16) overwoog, doet de scheiding van produktie- en verkoopactiviteiten binnen een groep die uit juridisch zelfstandige vennootschappen bestaat, niets af aan het feit, dat het gaat om één enkele economische eenheid, die op deze wijze activiteiten verricht, die in andere gevallen worden verricht door een organisatie die ook juridisch een eenheid vormt.

De argumenten waarmee Matsushita poogt aan te tonen, dat zij met de met haar geassocieerde verkoopmaatschappijen geen economische eenheid vormt, kunnen niet worden aanvaard.

Het feit dat bepaalde verkoopfuncties door de producent zelf worden verricht, doet immers niets af aan de conclusie waartoe de instellingen in casu zijn gekomen, namelijk dat Matsushita en de met haar geassocieerde verkoopmaatschappijen een economische eenheid vormen. De instellingen kunnen op goede gronden vaststellen, dat een producent en één of meer door hem gecontroleerde distributiemaatschappijen een economische eenheid vormen ofschoon bepaalde verkoopfuncties door de producent zelf worden verricht. Bovendien blijkt uit het dossier, dat die functies, die in casu voornamelijk in MEI's Office Equipment Division (OED) werden verricht, slechts een aanvulling zijn van de door de geassocieerde verkoopmaatschappijen verrichte taken: MEI verkocht niet zelf aan onafhankelijke kopers.

Uit het voorgaande volgt, dat alle door die maatschappijen — en ook door MEI — voor de verkoop van PPC's op de binnenlandse markt gemaakte kosten, die ontegenzeglijk in de verkoopprijs zouden zijn opgenomen indien de verkoop door een interne verkoopafdeling van de producent ware verricht, in de normale waarde moeten worden opgenomen." [10]

Het overblijvende geschilpunt: hoever reikt het concept „economische eenheid"?

15. In haar repliek in de vandaag voorliggende zaak heeft MEI uitdrukkelijk bevestigd dat zij de beginselen van het arrest in zaak C-175/87 niet betwist. Zij erkent dus dat de anti-dumpingverordening wel degelijk ruimte laat aan de gemeenschapsinstellingen om in bepaalde gevallen te besluiten tot het bestaan van een economische eenheid tussen de producent en zijn afnemers, en om dan de door deze eenheid aan de eerste onafhankelijke afnemer aangerekende prijs als normale waarde aan te nemen, bij toepassing van artikel 2, lid 3, sub a.

MEI stelt echter dat in de vandaag voorliggende zaak niet voldaan is aan de voorwaarden opdat de instellingen deze werkwijze zouden kunnen volgen, of althans dat het gebruik ervan in casu onvoldoende gemotiveerd werd.

16. Volgens MEI zouden de instellingen gesteund hebben op een te letterlijke of te eenvoudige interpretatie van het arrest in de zaak C-175/87. De instellingen zouden als

10 — Idem, r. o. 11-15.

praktijk hebben aangenomen dat zij zich op het bestaan van een economische eenheid kunnen beroepen zodra ze vaststellen dat de producent overwegend verkoopt aan verbonden distributeurs — in casu betwist MEI niet dat de 77 distributiemaatschappijen als met haar geassocieerd kunnen worden beschouwd. [11] Deze praktijk zou niet overeenstemmen met het arrest van het Hof, dat precies de voorrang van de economische werkelijkheid op de juridische vorm benadrukte, terwijl de interpretatie van de instellingen formeel-juridisch zou zijn. Bovendien zou deze praktijk tot absurde resultaten leiden in geval van ver doorgedreven verticale integratie: in een sector waar de producenten verticaal geïntegreerd zijn tot op het niveau van de kleinhandel, zoals bij voorbeeld in de oliesector, zouden de instellingen aldus een kleinhandelsprijs als normale waarde in aanmerking mogen nemen. Dit zou ertoe leiden dat deze kleinhandelsprijs zou mogen vergeleken worden met de prijs bij uitvoer (af-fabriek, of in het voorbeeld af-raffinaderij), wat onvermijdelijk tot een vaststelling van (fictieve) dumping zou leiden.

17. De instellingen ontkennen echter dat dit hun praktijk zou zijn. In zijn dupliek stelt de Raad uitdrukkelijk dat het feit dat de producent zijn distributeurs controleert geen voldoende voorwaarde is om tot het bestaan van een economische eenheid te besluiten. Er is namelijk nog een tweede voorwaarde:

„the single economic entity concept will only be applied by the Institutions if the functions carried out by the sales companies are more or less equivalent to functions of a normal sales department. If the sales companies carry out additional functions, as this might be the case in a vertically integrated industry, the single economic entity concept will not apply, or at least adjustments will be made. The question who is the first independent buyer is, thus, not the sole issue for limiting the extent of the application of the economic entity principle." [12]

18. Het komt mij voor dat het Hof in de hiervoor geciteerde overwegingen uit het arrest C-175/87 — en in de daaraan voorafgaande arresten van 5 oktober 1988 [13] — inderdaad een dubbele voorwaarde heeft gesteld voor het beroep op het bestaan van een economische eenheid: de producent moet de distributeurs niet alleen controleren maar bovendien moeten deze distributeurs functies uitoefenen die normaal, in het geval van een producent die één enkele juridische eenheid vormt, door de interne verkoopafdeling van de producent worden vervuld. In een dergelijke situatie kunnen de distributeurs immers, economisch gezien en niettegenstaande hun juridische zelfstandigheid, gelijkgesteld worden met de eigen verkoopafdeling van een volledig — dit is economisch én juridisch — geïntegreerde producent.

19. De vraag rijst evenwel wanneer deze tweede voorwaarde kan geacht worden te zijn vervuld. Richtinggevend daarbij is het

11 — De vraag is hier dus niet aan de orde wanneer of onder welke voorwaarden distributeurs als verbonden of geassocieerd kunnen beschouwd worden. Volgens MEI, hierin niet betwist door de Raad of de Commissie, is de praktijk van de instellingen om een deelneming van 5 % als voldoende significant te beschouwen. Wat het „overwegend" karakter van de verkopen aan verbonden distributeurs betreft, zie hoger, voetnoot 6.

12 — Dupliek van de Raad, punt 15.

13 — Arresten van 5 oktober 1988, zaak 250/85, Brother, Jurispr. 1988, blz. 5683; gevoegde zaken 277/85 en 300/85, Canon, Jurispr. 1988, blz. 5731; zaak 301/85, Sharp, Jurispr. 1988, blz. 5813; gevoegde zaken 260/85 en 106/86, Toyo Electric, Jurispr. 1988, blz. 5855, en gevoegde zaken 273/85 en 107/86 (anti-dumpingrecht op elektronische schrijfmachines), Silver Seiko, Jurispr. 1988, blz. 5927, in het bijzonder zaak 250/85, Brother, r. o. 16, zoals overgenomen in r. o. 12 van het arrest C-175/87, hiervoor geciteerd onder punt 14.

principe dat de met het oog op het vaststellen van dumping doorgevoerde vergelijking tussen de normale waarde — dit is de vergelijkbare prijs in het land van oorsprong — en de prijs bij uitvoer naar de Gemeenschap, betrekking moet hebben op hetzelfde handelsniveau. Artikel 2, lid 6, van de GATT-anti-dumpingcode [14] (in overeenstemming waarmee de anti-dumpingverordening werd aangenomen [15], en in het licht waarvan deze verordening moet worden uitgelegd [16]) schrijft dit uitdrukkelijk voor:

„De vergelijking tussen de uitvoerprijs en de binnenlandse prijs in het land van uitvoer (of het land van oorsprong) of eventueel de (...) vastgestelde prijs, moet, wil zij rechtvaardig zijn, betrekking hebben op prijzen die gelden in hetzelfde handelsstadium, dat in beginsel het stadium af-fabriek zal zijn (...)"

Deze bepaling stelt bovendien dat het vergelijkbare handelsniveau normaliter — „in beginsel", dus niet noodzakelijk — het stadium af-fabriek zal zijn.

Het hiervoor (punt 11) reeds genoemde artikel 2, sub D, lid 9, sub a, van de anti-dumpingverordening, dat onder meer sommige aanpassingen voor de vergeleken prijzen voorschrijft in geval van verschillen in verkoopkosten die voortvloeien uit de omstandigheid dat verkopen zijn verricht op verschillende handelsniveaus, is trouwens een toepassing van hetzelfde principe.

14 — Overeenkomst inzake de toepassing van artikel VI van de Algemene Overeenkomst betreffende tarieven en handel (PB 1980, L 71, blz. 90).

15 — Zie de tweede overweging van de considerans van de anti-dumpingverordening.

16 — Arresten van 7 mei 1991, zaak C-69/89, Nakajima, Jurispr. 1991, blz. I-2069, r. o. 34-37, en 13 februari 1992, zaak C-105/90, Goldstar, Jurispr. 1991, blz. I-677, r. o. 33.

20. De in de rechtspraak van het Hof gestelde tweede voorwaarde, namelijk dat — wil er sprake zijn van een economische eenheid — de door de producent gecontroleerde distributeur taken dient te vervullen die normaal worden uitgeoefend door een bedrijfsinterne verkoopafdeling van een producent, moet in het licht van het principe van vergelijkbare prijzen op hetzelfde handelsniveau worden begrepen.

Uitgangspunt is daarbij de situatie van een producent die de eerste verkoop van de door hem vervaardigde produkten zelf verricht in het kader van een organisatie die, ook juridisch, een eenheid vormt. Deze producent verkoopt zijn produkt — dat voor hem een afgewerkt produkt is en dat zich dus op het niveau af-fabriek situeert — aan het *direct* onder hem liggende handelsniveau. Is het betrokken produkt, zoals in casu, een volledig afgewerkt produkt, dan is dat niveau normalerwijze dat van een wederverkoper. Afhankelijk van het produkt en van de omvang en integratiegraad van de producent kan dit een wederverkoper in het groot zijn maar ook een wederverkoper in het klein.

21. Heeft men daarentegen te maken met een situatie, zoals in casu, waarin de organisatie van de producent (die dus geacht wordt in te staan voor de produktie èn de eerste verkoop van het vervaardigde produkt) verspreid ligt over verschillende economisch geïntegreerde maar juridisch gescheiden verbonden vennootschappen, dan is dit, zo blijkt uit de rechtspraak van het Hof, op zichzelf geen reden om de organisatie van de producent, in plaats van op één handelsniveau, nu op twee verschillende handelsniveaus te situeren.

Het Hof heeft dit in het arrest Canon [17] als volgt verwoord:

„In de tweede plaats voert Canon aan, dat de instellingen artikel 2, lid 9, eveneens hebben geschonden, doordat zij, in strijd met het daar bepaalde, de vergelijking niet hebben uitgevoerd in hetzelfde handelsstadium, dat gewoonlijk het stadium ‚af-fabriek' zou moeten zijn, maar hebben vergeleken tussen een uitvoerprijs ‚af-fabriek' en een normale waarde die was verkregen uitgaande van de verkopen van Canons exclusieve distributeur in Japan.

Zoals uit de processtukken blijkt, brengt Canon haar produkten op de binnenlandse markt in de handel via een distributiemaatschappij, die zij economisch controleert en waaraan zij taken toevertrouwt die gewoonlijk worden uitgeoefend door een bedrijfsinterne verkoopafdeling van een producent.

De scheiding van produktie- en verkoopactiviteiten binnen een groep die uit juridisch zelfstandige vennootschappen bestaat, doet niets af aan het feit, dat het gaat om één enkele economische eenheid, die op deze wijze activiteiten verricht, die in andere gevallen worden verricht door een organisatie die ook juridisch één eenheid vormt.

Bijgevolg kan het argument van Canon niet worden aanvaard, omdat juist de eerste verkoop aan een onafhankelijke koper een correcte berekening van de normale waarde in het stadium ‚af-fabriek' mogelijk maakt in het geval van een produktie- en verkooporganisatie als die Canon heeft opgezet op de Japanse markt."

Het direct onder de producent liggende handelsniveau is (of beter: blijft) in een dergelijke situatie het direct onder de verbonden distributiemaatschappij liggende handelsniveau, dit is dat van de eerste onafhankelijke koper.

22. Aan het voorgaande wordt slechts afbreuk gedaan — met andere woorden de omstandigheid dat de organisatie van de producent gespreid ligt over juridisch gescheiden maar economisch verbonden vennootschappen kan wèl leiden tot de erkenning dat prijzen van een vennootschap aangerekend aan een tot dezelfde groep behorende vennootschap (in casu een verbonden distributiemaatschappij) zich op een verschillend handelsniveau situeren — indien, zo versta ik het arrest C-175/87, de verbonden distributiemaatschappij ook wezenlijk andere verkoopfuncties vervult dan degene die normalerwijze door de interne verkoopafdeling van een volkomen (economisch én juridisch) geïntegreerde producent worden waargenomen. Onder „andere" verkoopfuncties dienen in die optiek, dunkt me, functies te worden verstaan die kenmerkend zijn voor een voortverkoper, veelal — afhankelijk, zoals hoger gezegd (punt 20) van de aard van het produkt en de integratie van de producent — een groothandelaar of een kleinhandelaar, die het betrokken produkt op een *verder* liggend handelsniveau verkoopt (bij voorbeeld aan kleinhandelaars respectievelijk eindafnemers) dan datgene waarop de (juridisch al of niet als eenheid opgevatte) producent zijn verkoopactiviteit ontwikkelt. Met andere woorden, het begrip „economische eenheid" reikt niet zo ver dat het ook dergelijke „andere" functies kan omvatten.

17 — Arrest van 5 oktober 1988, zaken 277/85 en 300/85, Canon, reeds aangehaald in voetnoot 13, r. o. 38-41.

Dit lost het probleem op dat volgens de raadsman van MEI rijst, in geval van een tot op het niveau van de kleinhandelaar doorgedreven verticale integratie (hiervoor, punt 16): door een dergelijke geassocieerde wederverkoper vervulde functies, namelijk *rechtstreeks in contact met de consument*, zijn geen functies die normalerwijze worden uitgeoefend door de bedrijfsinterne verkoopafdeling van een producent.

23. In het in zaak C-175/87 gewezen arrest van 10 maart 1992 vermeldt het Hof nog, dat het feit dat de (hoofdmaatschappij van de) producent bepaalde verkoopfuncties zelf uitoefent, niet belet dat de met die producent verbonden distributeurs toch nog onderdeel zijn van een economische eenheid. Uit het dossier bleek overigens, aldus het arrest, dat de door de producent uitgeoefende functies complementair zijn ten aanzien van deze verricht door de distributeurs, mede gelet op het feit dat de producent niet zelf verkopen sloot met onafhankelijke cliënten (zie het citaat, supra, punt 14).

Ik versta deze toevoeging als volgt: zou de (hoofdmaatschappij van de) producent zelf *wezenlijke* verkoopfuncties vervullen, dan rijst de vraag of de verbonden distributeurs wel nog een eigen verkoopfunctie vervullen op het relevante handelsniveau, dit is ten behoeve van de eerste onafhankelijke koper; uit die omstandigheid zou dan wellicht, als het ware bij wijze van tegenindicatie, moeten worden afgeleid dat de door de distributeurs verrichte verkopen betrekking hebben op een *ander* handelsniveau dan dat waarop een (juridisch al of niet als eenheid opgevatte) producent werkzaam is.

Toepassing op de feiten van de zaak

24. In het voorliggende geval is niet aangetoond dat de door de verbonden distributeurs waargenomen verkoopfuncties andere zouden zijn dan degene die, ingeval van een niet alleen economisch maar ook juridisch geïntegreerde producent, door de producent zelf, met name diens interne verkoopafdeling zouden worden vervuld. Meer bepaald werd niet aangetoond en evenmin beweerd, dat de distributeurs verkoopfuncties zouden vervullen die normalerwijze door wederverkopers, en met name kleinhandelaars, op een lager liggend handelsniveau worden verricht, bij voorbeeld omdat zij rechtstreeks aan eindgebruikers zouden verkopen.

Weliswaar vervult MEI (net zoals in zaak C-175/87) via de geëigende produktie- en reclameafdelingen dan wel via regionale verkoopbureaus een aantal „verkoopgebonden" functies (zie punt 4). Deze door de producent zelf verrichte functies zijn evenwel zuiver complementair of ondersteunend ten aanzien van de door de distributeurs uitgeoefende verkoopfunctie. MEI verkoopt namelijk niet rechtstreeks CD-spelers aan kopers, groot- of kleinhandelaars, die zich op het handelsniveau onder dat van de distributeurs bevinden. Die wezenlijke verkoopfunctie wordt uitsluitend door de (al of niet verbonden) distributeurs uitgeoefend. [18] Van een tegenindicatie als hiervoor (in punt 23) bedoeld, is hier bijgevolg geen sprake.

18 — Naar blijkt uit de hiervoor, punt 4, weergegeven beschrijving van MEI's verkooporganisatie, ontvangt HAD enkel aankooporders van de distributeurs.

In deze omstandigheden kan worden aangenomen dat de verbonden distributeurs, in de zin van de rechtspraak van het Hof, functies vervullen die, in het geval van een economisch én juridisch geïntegreerde producent, gewoonlijk door diens bedrijfsinterne verkoopafdeling worden verricht.

25. Gelet op het voorgaande meen ik dus dat in casu door de instellingen evenzeer een beroep op het concept van economische eenheid mocht worden gedaan als in zaak C-175/87. De omstandigheid dat er in voorliggende zaak, anders dan in zaak C-175/87, ook door twee niet-verbonden distributeurs CD-spelers aan kleinhandelaars worden verkocht, brengt daarin geen verandering. MEI voert overigens niet aan dat de instellingen deze verkopen aan niet-verbonden distributeurs hadden moeten in aanmerking nemen ter bepaling van de normale waarde (supra, voetnoot 6): deze verkopen zijn te onbeduidend om representatief te zijn.

26. De door de instellingen ingenomen houding om de verkopen aan de verbonden distributeurs niet, bij de bepaling van de normale waarde, als normale handelstransacties in acht te nemen, leidt overigens in casu niet tot het in aanmerking nemen van verschillende handelsniveaus bij de vergelijking van de normale waarde *met de prijs bij uitvoer*. MEI heeft immers zelf toegegeven dat de door de instellingen, ter berekening van de normale waarde, uiteindelijk in aanmerking genomen prijzen, welke deze zijn die de verbonden distributeurs *aan Japanse geselecteerde afnemers* (zie supra, voetnoot 5) hebben aangerekend, het meest vergelijkbaar zijn met de prijzen bij uitvoer die door Matsushita's exportvennootschap MET aan de importeurs in de Gemeenschap worden aangerekend. [19]

27. Door MEI wordt nog aangevoerd dat de Raad zijn beslissing in de aangevochten verordening onvoldoende gemotiveerd heeft. In punt 31 van de verordening bevestigt de Raad, aangaande het punt van de economische entiteit, de argumentatie van de Commissie in de punten 38 tot en met 40 van de verordening houdende instelling van een voorlopig anti-dumpingrecht. Uit de lezing van die overwegingen blijkt dat de argumentatie van de Commissie, en dus ook van de Raad, nauw aansluit bij de hierboven besproken rechtspraak van het Hof. Ik meen dus dat ook dit middel van verzoeksters ongegrond is.

Besluit

28. Op basis van het voorgaande stel ik het Hof voor het beroep tot nietigverklaring als ongegrond af te wijzen en verzoekster in de kosten, met inbegrip van die van de tweede tussenkomende partij, te verwijzen.

19 — Zie de in bijlage 11 bij het verzoekschrift van MEI gevoegde fax aan de Commissie van 31 oktober 1989.