FORSLAG TIL AFGØRELSE FRA GENERALADVOKAT WALTER VAN GERVEN

fremsat den 14. november 1991 *

Hr. afdelingsformand,
De herrer dommere,

1. I denne sag har det koreanske selskab Goldstar Co. Ltd (herefter benævnt »Goldstar«) nedlagt påstand om annullation for sit vedkommende af 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 endelige forordning«) [1]. Goldstar har i den forbindelse fremsat tre anbringender, der hovedsagelig støttes på en påstået tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, litra b), 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 »grundforordningen«) [2].

Sagens baggrund

2. Goldstar tilhører Lucky Goldstar-koncernen. Selskabet fremstiller elektriske og elektroniske apparater, som det sælger såvel i Korea som i udlandet. I referenceperioden (1.6.1986-31.5.1987) har Goldstar solgt følgende fem CD-afspillermodeller i Korea og i Fællesskabet: GCD 603, GCD 605, GCD 606, GCD 613 og GCD 616. De tre førstnævnte modeller, som Goldstar i 1985 standsede produktionen af, blev i Korea og i Fællesskabet udelukkende solgt under eget navn. De to sidstnævnte modeller blev i Fællesskabet solgt såvel under eget navn som til Original Equipment Manufacturers (herefter benævnt »OEM«) [3], men de blev i Korea udelukkende markedsført under eget navn.

3. I juni 1987 klagede Committee of Mechoptronics Producers and Connected Technologies (herefter benævnt »Compact«) på vegne af de producenter, der tegner sig for størstedelen af produktionen af CD-afspillere i Fællesskabet, til Kommissionen over importen til Fællesskabet af CD-afspillere med oprindelse i Japan og Republikken Korea.

Kommissionens undersøgelse resulterede i, at der blev indført en *midlertidig antidumpingtold* på importen af visse CD-afspillere med oprindelse i Japan og Republikken Ko-

* Originalsprog: nederlandsk.

1 — EFT L 13, s. 21. I sag C-104/90 har Matsushita Electric Industrial ligeledes anlagt sag med påstand om annullation af forordning nr. 112/90, men med en anden begrundelse end Goldstar.

2 — EFT L 209, s. 1.

3 — I dommene af 14.3.1990 (forenede sager C-133/87 og C-150/87, Nashua Corporation mod Kommissionen og Rådet, Sml. I, s. 719, præmis 3, og sag C-156/87, Gestetner Holdings mod Rådet og Kommissionen, Sml. I, s. 781, præmis 3), har Domstolen beskrevet en OEM som en leverandør, der under eget mærke sælger produkter fremstillet af andre virksomheder.

rea ved Kommissionens forordning (EØF) nr. 2140/89 af 12. juli 1989 (herefter benævnt »den midlertidige forordning«)[4]. Den midlertidige antidumpingtold på import af produkter fra Goldstar blev af Kommissionen fastsat til 32,5% af prisen, netto, frit Fællesskabets grænse. Størrelsen af denne midlertidige antidumpingtold blev fastsat ud fra den normale værdi af de af Goldstar importerede produkter, en normal værdi som Kommissionen fastsatte særskilt *for hver enkelt model*. Afhængigt af de på hjemmemarkedet solgte mængder og salgsmetoden (under eget navn eller til OEM) anvendte Kommissionen i den midlertidige forordning følgende tre metoder til fastsættelse af den normale værdi.

a) For så vidt angår modellerne GCD 603, GCD 605, GCD 606 og GCD 616, der såvel i Korea som i Fællesskabet er solgt under eget navn.

Ifølge Kommissionen blev disse modeller i referenceperioden solgt i tilstrækkelige mængder på hjemmemarkedet (dvs. over 5% af den til Fællesskabet eksporterede mængde af den pågældende model). Som angivet i betragtning 23 til den midlertidige forordning blev den normale værdi af hver model fastsat på grundlag af den vejede gennemsnitlige pris på hjemmemarkedet for alt salg af den pågældende model til uafhængige købere.

b) For så vidt angår model GCD 613, der såvel i Korea som i Fællesskabet er solgt under eget navn.

Antallet af apparater af denne model, der blev solgt på hjemmemarkedet i referenceperioden, var under 5% af den til Fællesskabet eksporterede mængde af samme model. Kommissionen fastsatte derfor den normale værdi for denne model på grundlag af en beregnet værdi, jf. betragtning 48 til den midlertidige forordning, dvs. på grundlag af det vejede gennemsnit af Goldstar's omkostninger og fortjeneste i forbindelse med de af selskabets modeller — nemlig GCD 603, GCD 605, GCD 606 og GCD 616 — som var blevet solgt på det koreanske marked.

c) For så vidt angår modellerne GCD 613 og GCD 616, der kun er solgt i Fællesskabet til OEM.

Som anført i betragtningerne 51 og 52 til den midlertidige forordning fandt Kommissionen, at de OEM, som Goldstar havde solgt til med henblik på eksport til Fællesskabet, udgjorde en særlig kategori af købere. Ved fastsættelsen af den normale værdi af de modeller, der blev solgt til disse OEM, foretog den et overslag over de forskelle, der måtte have været mellem priserne på de under eget navn solgte apparater og OEM-priserne, såfremt der havde været OEM-salg på det koreanske marked. Dette resulterede i, at der blev lagt en fortjenstmargen på 30% af fortjenesten ved salg under eget navn på hjemmemarkedet til grund.

4. I fasen forud for udstedelsen af *den endelige forordning* rejste Goldstar indsigelse mod de metoder, Kommissionen havde anvendt ved fastsættelsen af den normale værdi af de af Goldstar solgte modeller. Indsigelserne stemmer stort set overens med

4 — EFT L 205, s. 5.

dem, Goldstar havde fremsat forud for udstedelsen af den midlertidige forordning. Rådet satte sig ligesom Kommissionen ud over Goldstar's indsigelser. Det fastlagde den normale værdi af de pågældende modeller efter de samme metoder som ovenfor beskrevet og fastsatte den endelige antidumpingtold på import af Goldstar's produkter til 26,1% (i stedet for 32,5%) af prisen, netto, frit Fællesskabets grænse.

Det første anbringende

5. Goldstar gør gældende, at Rådet med urette har fastsat den normale værdi af modellerne GCD 603, GCD 605, GCD 606 og GCD 616 — der blev solgt under eget navn såvel i Korea som i Fællesskabet — på grundlag af hjemmemarkedsprisen. Ifølge Goldstar skete salget af disse modeller på det koreanske marked i referenceperioden ikke i normal handel, og det gav således ikke mulighed for en passende sammenligning. Efter grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), burde Rådet herefter have fastsat den normale værdi på grundlag af den beregnede værdi. Goldstar har i denne forbindelse fremsat en række argumenter, der kan inddeles i to grupper.

Goldstar gør for det første gældende, at begreberne »normal handel« og »en passende sammenligning« forudsætter en afsætning af et tilstrækkeligt stort omfang på et repræsentativt hjemmemarked. Goldstar bestrider ikke, at antallet af afspillere af modellerne GCD 603, GCD 605, GCD 606 og GCD 616, der i referenceperioden blev solgt på det koreanske marked, for hver model repræsenterer mere end 5% af den til Fællesskabet eksporterede mængde. Selskabet accepterer endvidere fællesskabsinstitutionernes praksis for ikke at anvende salget på hjemmemarkedet som grundlag ved fastsættelsen af den normale værdi, når afsætningen på dette marked ligger under den nævnte 5%-tærskel, men i stedet at anvende en beregnet værdi. Selskabet gør dog gældende, at fællesskabsinstitutionerne er forpligtet til ligeledes at anvende metoden med en beregnet normal værdi, når 5%-tærsklen overskrides, *såfremt* afsætningen, som i den foreliggende sag, af de pågældende modeller på hjemmemarkedet i absolutte tal er minimal (af hensyn til sagens fortrolige karakter udelades de nøjagtige tal her). Goldstar har endvidere anført, at også hjemmemarkedets karakter og samlede størrelse bør tages i betragtning. I dette tilfælde hævdes det koreanske markeds samlede størrelse at være ubetydelig (selskabet anslår det samlede salg af CD-afspillere i Korea i referenceperioden til ca. 5 000), hvilket bl.a. hævdes at bero på, at der i denne periode kun fandtes få koreanske CD-produktioner. Selskabet kritiserer derfor Rådet for, at det har anvendt 5%-tærsklen slavisk, dvs. uden at tage hensyn til det absolutte antal CD-afspillere, som Goldstar har solgt på det koreanske marked, eller til markedets karakter og samlede størrelse. Af samme grund hævdes det tillige, at Rådet ikke har opfyldt sin begrundelsespligt.

For det andet påpeger Goldstar, at selskabet i løbet af 1985 standsede produktionen af modellerne GCD 603, GCD 605 og GCD 606, altså inden referenceperiodens begyndelse. Den pris, som disse udgåede modeller blev solgt til på hjemmemarkedet i den periode, kan ifølge selskabet ikke give noget passende sammenligningsgrundlag.

6. Goldstar's argumentation kan ikke overbevise mig.

Efter grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra a), forstås ved normal værdi først og fremmest:

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

Andre elementer, der er anført i litra b), nr. i) og ii), kan først anvendes som normal værdi:

»såfremt samme vare ikke sælges i normal handel på eksportlandets eller oprindelseslandets hjemmemarked, eller såfremt et sådant salg ikke muliggør en passende sammenligning«.

Som Domstolen har udtalt i dommen af 5. oktober 1988, Canon mod Rådet[5] (præmis 11), følger det af teksten og strukturen i de citerede bestemmelser, at der ved fastlæggelsen af den normale værdi først og fremmest skal tages udgangspunkt i den pris, der faktisk er betalt eller skal betales i normal handel på hjemmemarkedet. De andre løsninger er kun sekundære. Deraf følger, at fællesskabsinstitutionerne så vidt muligt skal fastsætte den normale værdi på grundlag af de faktiske hjemmemarkedspriser, og at de kun må foretage afvigelser herfra i et tilfælde, hvor mindst én af de i grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), omhandlede situationer helt klart foreligger.

7. I henhold til denne sidstnævnte bestemmelse skal der skelnes mellem to situationer. Først er der den situation, hvor »samme vare ikke sælges i normal handel« på hjemmemarkedet. Som det fremgår af de eksempler, der er anført i den fjerde betragtning til grundforordningen, drejer det sig her om tilfælde, hvor transaktionerne i sig selv ikke er foretaget i normal handel, navnlig når en vare er solgt til priser, som ligger under produktionsomkostningerne, eller når der har fundet transaktioner sted mellem parter, der er forretningsmæssigt forbundet, eller som har en kompensationsaftale. Goldstar har ikke gjort gældende og har i hvert fald ikke påvist, at selskabets salg på det koreanske marked i sig selv skulle være unormalt. Derfor kan det ikke af denne del af grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), udlede et argument for, at der skal ske en afvigelse fra hovedreglen om, at den normale værdi fastsættes på grundlag af hjemmemarkedspriserne.

8. Derefter er der den situation, at afsætningen på hjemmemarkedet »ikke muliggør en passende sammenligning«. Som det fremgår af artikel 2, stk. 4, i antidumpingkodeksen[6] drejer det sig her om at konstatere, om transaktioner, der i sig selv er normale, alligevel ikke skal lades ude af betragtning *som følge af den særlige markedssituation.* De på

5 — Forenede sager 277/85 og 300/85, Sml. s. 5731.

6 — Aftale om anvendelsen af artikel VI i den almindelige overenskomst vedrørende told og udenrigshandel, der på Fællesskabets vegne er vedtaget ved Rådets afgørelse 80/271/EØF af 10.12.1979 om indgåelse af de multilaterale aftaler, der er resultatet af handelsforhandlingerne 1973-1979 (EFT L 71, s. 1).

hjemmemarkedet realiserede transaktioner må jo, også i almindelighed, være resultatet af en normal køberadfærd og af en normal prisdannelse. Kun i sådanne tilfælde muliggør hjemmemarkedspriserne en passende sammenligning med priserne ved eksport.

Som minimumsgaranti for, at hjemmemarkedspriserne er repræsentative, og af hensyn til retssikkerheden har fællesskabsinstitutionerne i nogen grad begrænset omfanget af det skøn, som de efter de nævnte bestemmelser kan udøve, ved i praksis at følge en bestemt rettesnor, eller snarere anvende en »ubetydelighedstærskel«. Fællesskabsinstitutionerne er således for første gang i antidumpingsagen vedrørende elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan[7] og siden systematisk gået ud fra, at et hjemmemarkedssalg, der for det pågældende produkt udgør under 5% af eksportsalget til Fællesskabet af det pågældende produkt, ikke kan danne grundlag for fastsættelsen af den normale værdi. I dommen Canon mod Rådet (præmis 13-15), samt Brother mod Rådet[8] (præmis 11-13) forkastede Domstolen de indvendinger, sagsøgerne havde gjort gældende mod 5%-grænsen, og den accepterede, at grænsen kan anvendes for hver enkelt model (med egne karakteristika)[9]. I en senere dom — i sagen Neotype Techmashexport[10] (præmis 31) — har Domstolen endvidere under henvisning til den i Canon- og Brother-dommene omtalte 5%-grænse afvist en indvending om, at markedet i et referenceland, jf. grundforordningens artikel 2, stk. 5, ikke skulle være repræsentativt. I den for nyligt afsagte dom i Nölle-sagen[11] har Domstolen hertil føjet, at alene det faktum, at referencelandets produktionsmængde ligger under 5% af eksporten til Fællesskabet, ikke betyder, at valget af dette referenceland ikke kan være passende og rimeligt, men at et tal på 1,25% tyder på, at det marked, der er blevet lagt til grund, repræsentativt er svagt.

9. Goldstar gør med rette gældende, at når salget på hjemmemarkedet er større end 5% af eksportmængden til Fællesskabet, betyder dette ikke nødvendigvis, at hjemmemarkedspriserne muliggør en passende sammenligning (lige så lidt som dette er tilfældet, når mængden er mindre, hvilket fremgår af Nölle-dommen, jf. ovenfor). I modsætning til, hvad Goldstar har hævdet, er Rådet og Kommissionen enige heri. Nødvendigheden af også at lægge vægt på andre faktorer fremgår i øvrigt af fjerde betragtning til grundforordningen, hvorefter en beregnet normal værdi skal anvendes, såfremt hjemmemarkedspriserne »af en eller anden grund« ikke udgør et passende grundlag for at fastslå, om der foreligger dumping.

Det forekommer mig dog, at fællesskabsinstitutionerne, når de som en minimumsgaranti for repræsentativiteten og af hensyn til retssikkerheden har pålagt sig selv en rettesnor — som de dog ikke må følge slavisk — kun må og skal gøre undtagelse derfra, når

7 — Kommissionens forordning (EØF) nr. 3643/84 af 20.12.1984 (EFT L 335, s. 43), særlig niende betragtning, og Rådets forordning (EØF) nr. 1698/85 af 19.6.1985 (EFT L 163, s. 1), særlig femte betragtning.

8 — Dom af 5.10.1988 (sag 250/85, Sml. s. 5683).

9 — Se ovennævnte Canon-dom, præmis 14.

10 — Dom af 11.7.1990 (forenede sager C-305/86 og C-160/87, Neotype Techmashexport mod Kommissionen og Rådet, Sml. I, s. 2945).

11 — Dom af 22.10.1991 (sag C-16/90, Sml. I, s. 5163, præmis 22).

der foreligger særlige omstændigheder, som har til følge, at hjemmemarkedsprisen ikke udgør et passende grundlag for sammenligning med prisen ved eksport.

10. Hvad består sådanne særlige omstændigheder da i? Jeg er enig med Goldstar i, at det, der kendetegner hjemmemarkedet, og navnlig hjemmemarkedets samlede størrelse, kan udgøre sådanne særlige omstændigheder. Domstolen har i øvrigt indirekte bekræftet dette synspunkt i Brother-dommen (præmis 10) og i Silver Seiko-dommen [12] (præmis 11). I disse sager gjorde sagsøgerne ligeledes gældende, at der var blevet solgt for få elektroniske skrivemaskiner på det japanske hjemmemarked sammenlignet med fællesmarkedet. Domstolen forkastede ikke dette argument som sådant, men fandt, at det rent faktisk savnede grundlag, da der på det japanske marked årligt blev solgt et femcifret antal maskiner, og markedet endvidere var kendetegnet ved en ret udbredt konkurrence. Under de omstændigheder antog Domstolen, at priserne på det japanske marked kunne være sammenlignelige med priserne på fællesmarkedet.

Det forekommer mig, at det argument, der i den foreliggende sag påberåbes af Goldstar i forbindelse med det koreanske markeds kendetegn, ligeledes savner faktisk grundlag. For det første har Goldstar for så vidt angår den *totale* størrelse af markedet for CD-afspillere (alle modeller sammenlagt) ikke kunnet godtgøre sin påstand om, at der ikke skulle være solgt mere end 5 000 CD-afspillere på det koreanske marked i referenceperioden. Under retsmødet gjorde Kommissionen gældende, at dette antal skulle ligge på omkring 6 500 CD-afspillere, mens Compact citerede pressemeddelelser, ifølge hvilke det skulle dreje sig om et marked på i hvert fald 30 000 CD-afspillere. Hvad der end måtte være tilfældet, så forekommer et marked på 5 000 CD-afspillere i absolutte tal mig allerede at have tilstrækkelig stor betydning, når dette tal udtrykt i procent udgør en ikke ubetydelig andel af den samlede eksportmængde til Fællesskabet. Ifølge Rådets ikke bestridte konstatering androg sidstnævnte mængde i 1986 lidt under 34 000 enheder. Sagt med andre ord udgør det af Goldstar nævnte minimumstal på 5 000 CD-afspillere, der er solgt på det koreanske marked, stadig 14% af eksporten af koreanske CD-afspillere til Fællesskabet — hvilket ikke er ubetydeligt.

11. Goldstar påberåber sig endvidere den minimale (her af hensyn til fortroligheden ikke nævnte) afsætning på hjemmemarkedet *pr. model* af afspillerne GCD 603, GCD 605, GCD 606 og GCD 616. Først en forudgående bemærkning. Det i sig selv rigtige argument, at der af hensyn til hjemmemarkedsprisers sammenlignelighed skal foreligge et i absolutte tal tilstrækkeligt salg på hjemmemarkedet, er fremkommet, fordi det er blevet fastslået, at hjemmemarkedspriserne kan være forskellige fra salgssted til salgssted. Desuden kan der i samme referenceperiode forekomme prisudsving. Fællesskabsinstitutionerne anvender derfor som regel, således som det også er tilfældet i den foreliggende sag, en pris, der er det vejede gennemsnit af hele salget af det pågældende produkt til uafhængige købere. For at være repræsentativt skal det vejede gennemsnit derfor baseres på et vist mindsteantal salg.

12 — Dom af 5.10.1988 (forenede sager 273/85 og 107/86, Silver Seiko mod Rådet, Sml. s. 5927).

Ovenstående betyder dog ikke, at fællesskabsinstitutionerne, foruden den ovenfor nævnte og i dette tilfælde pr. model beregnede relative »ubetydelighedstærskel« på 5%, også skulle være nødt til at anvende en absolut »ubetydelighedstærskel«. Der er jo ikke megen mening i at fastsætte en absolut minimumsgrænse generelt, fordi værdien af et absolut tal i for høj grad er afhængig af produktets art. Derfor skal det for hvert enkelt produkt eller for hver model bedømmes, om der er tilstrækkelig stor afsætning på markedet til stabile priser, således at det på dette grundlag beregnede prisgennemsnit er tilstrækkelig repræsentativt. Bortset fra en generel påstand om, at afsætningen på hjemmemarkedet er minimal, har Goldstar dog ikke fremført argumenter, hvoraf det skulle fremgå, at det anvendte prisgennemsnit ikke skulle være repræsentativt [13].

12. Bortset fra størrelsen af det samlede koreanske marked på den ene side og selskabets egne salgstal pr. model på den anden side påberåber Goldstar sig ingen andre særlige omstændigheder for at bestride hjemmemarkedsprisernes repræsentativitet. I særdeleshed anfører selskabet ikke, at der på det koreanske marked ikke skulle være en »ret udbredt konkurrence«, et kendetegn, som Domstolen tog i betragtning i Brother- og Silver Seiko-dommene for at bedømme prisernes repræsentativitet. I forbindelse med ovenstående har selskabet navnlig ikke påstået og endnu mindre påvist, at hjemmemarkedspriserne ville have været lavere, såfremt afsætningen i form af salg og konkurrencen på hjemmemarkedet havde været større. Af sagens akter [14] fremgår tværtimod, at Goldstar *bevidst* har valgt relativt høje hjemmemarkedspriser (og fortjenstmargener) i sin strategi for at sælge CD-afspillere i Korea som luksusvarer.

Relative tal, der for samme produkt eller model eller for en kategori af ensartede produkter udtrykker et forhold mellem salget af produkter på hjemmemarkedet og på eksportmarkedet, kan derimod godt fastsættes generelt og sætter hjemmemarkedets størrelse direkte i relation til størrelsen af eksportmarkedet. Da det samlede koreanske marked for CD-afspillere repræsenterer mindst 14% af eksportmarkedet til Fællesskabet, og salget på det koreanske marked pr. model ligeledes overstiger den generelle (relative) »ubetydelighedstærskel« på 5% af eksporten til Fællesskabet, er dette efter min mening tilstrækkeligt som udtryk for hjemmemarkedsprisernes repræsentativitet og anvendelighed.

Dette forhold tillægger jeg stor vægt. Det forekommer mig nemlig, at en producent ikke kan påberåbe sig sin egen velovervejede beslutning om at positionere sit produkt i et bestemt segment af markedet og i en bestemt prisklasse — hvilket også kan være grunden til, at han, når denne strategi viser sig at falde forkert ud, sælger færre apparater end sine konkurrenter — som en særlig omstændighed for derved at drage de af ham beregnede hjemmemarkedsprisers repræsentativitet i tvivl. Kun ydre omstændigheder, som producenterne udsættes for, kommer i betragtning i den forbindelse. Hvis det ikke var tilfældet, ville producenterne selv kunne skabe de omstændigheder, der gør, at man kan fravige princippet om,

13 — På forespørgsel fra Domstolen om størrelsen af et absolut tal gjorde Goldstar under retsmødet gældende, at 50 afspillere kunne være et retfærdigt kriterium.

14 — Se især nr. 21 i bilag VI til Goldstar's stævning.

at den normale værdi først og fremmest fastsættes på grundlag af de reelle hjemmemarkedspriser.

13. På grundlag af ovenstående må jeg derfor konkludere, at Rådet med rette har fundet, at antallet af apparater, som Goldstar har solgt på det koreanske marked, og dette markeds samlede størrelse ikke giver noget grundlag for at afvise brugbarheden af hjemmemarkedspriserne som sammenligningsgrundlag.

Deraf fremgår ligeledes, at fællesskabsinstitutionerne kunne henvise til rettesnoren vedrørende »5%-tærsklen«, og at det argument om mangelfuld begrundelse, der støttes på EØF-Traktatens artikel 190, derfor må forkastes. Betragtning 21 til den endelige forordning henviser således til betragtning 27 til den midlertidige forordning, hvori Kommissionen erklærer:

»Det er Kommissionens opfattelse, at en lav absolut værdi af salget på hjemmemarkedet ikke i sig selv kan være tilstrækkelig grund til ikke at anse dette salg for at være et udtryk for normal handel og dermed berettige en afvigelse fra den normale fremgangsmåde, der indebærer fastsættelse af normale værdier på grundlag af salget på hjemmemarkedet af modeller, der i mængde overstiger 5% af eksporten til Fællesskabet.«

Denne begrundelse viser tilstrækkelig tydeligt, hvilket ræsonnement fællesskabsinstitutionerne har fulgt.

14. Endelig anser jeg ligeledes det argument, Goldstar har fremført om, at produktionen af modellerne GCD 603, GCD 605 og GCD 606 var standset før referenceperiodens begyndelse, for at være ubegrundet. Som det fremgår af bestemmelsen i grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), skal der tages hensyn til »salget« på hjemmemarkedet. I bestemmelsen skelnes der ikke mellem produkter, der er eller ikke er i produktion. Det faktum, at de solgte modeller ikke længere er i produktion, kan derfor i sig selv ikke danne grundlag for at afvise anvendeligheden af hjemmemarkedspriserne for disse modeller. Det modsatte standpunkt ville kunne føre til, at den normale værdi af relativt nye produkter, f.eks. CD-afspillere, hvoraf der hele tiden kommer nye modeller på markedet, kun undtagelsesvis kan fastsættes på grundlag af hjemmemarkedspriser.

15. I betragtning af ovenstående er jeg derfor af den opfattelse, at Goldstar's første anbringende må forkastes.

Det andet anbringende

16. Goldstar gør for det andet gældende, at Rådet har tilsidesat grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), ved at have fastsat den beregnede værdi af model GCD 613, som blev solgt under eget navn på hjemmemarkedet og i Fællesskabet — og specielt det beløb, der skal lægges til produktionsomkostningerne i form af fortjeneste — under hensyntagen til den gennemsnitlige fortjeneste, som Goldstar i referen-

ceperioden har opnået på sit salg på hjemmemarkedet af andre modeller, nemlig modellerne GCD 603, GCD 605, GCD 606 og GCD 616, (af hensyn til sagens fortrolige karakter er dette gennemsnit, udtrykt i procent af produktionsomkostningerne, udeladt her). Som allerede nævnt (ovenfor i punkt 5) accepterer Goldstar, at fællesskabsinstitutionerne for et produkt som GCD 613, hvor salget lå under den relative »ubetydelighedstærskel« på 5% af eksportsalget, kunne (og skulle) lægge en beregnet værdi til grund [15]. Ifølge Goldstar skulle den gennemsnitlige fortjeneste ved salget af de andre modeller dog ikke kunne bruges af følgende to grunde. For det første skulle det være beregnet på grundlag af salg på hjemmemarkedet, som ikke skete i normal handel, og/eller som ikke muliggjorde en passende sammenligning. For det andet hævdes den fortjeneste, som en individuel eksportør har realiseret på hjemmemarkedet, efter antidumpingkodeksens artikel 2, stk. 4, at måtte betragtes som uanvendelig, når den som i dette tilfælde overstiger den fortjeneste, der sædvanligvis opnås ved salg af samme produkter på hjemmemarkedet.

17. Jeg behøver ikke gå nærmere ind på det første argument, da jeg ved undersøgelsen af det første anbringende er nået frem til, at salget på hjemmemarkedet under eget navn af modellerne GCD 603, GCD 605, GCD 606 og GCD 616 er sket i normal handel og muliggjorde en passende sammenligning.

15 — Ifølge selskabet skulle dette i øvrigt også være sket med de andre modeller, en opfattelse, som jeg allerede har afvist, jf. ovenfor.

Det andet argument fortjener derimod opmærksomhed. Siden dommen i Nakajima all Precision Co. Ltd mod Rådet [16] (især præmis 26-32) står det jo fast, at producenterne kan anfægte retsgyldigheden af en antidumpingforordning på grundlag af antidumpingkodeksens bestemmelser.

18. Efter grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), bestemmes den beregnede værdi ved til produktionsomkostningerne at lægge et rimeligt beløb som fortjeneste. Bestemmelsen angiver tre metoder herfor, som Domstolen i Nakajima-dommen (præmis 61) har udtalt skal anvendes i rækkefølge [17]. Fortjenesten beregnes derfor først og fremmest ved at sætte den i forhold til producentens fortjeneste ved fortjenstgivende salg af samme produkter på hjemmemarkedet. Først såfremt oplysninger i forbindelse med en sådan fortjeneste ikke foreligger, er upålidelige eller er uegnede til formålet, beregnes fortjenesten ved at sætte den i forhold til den fortjeneste, der opnås af andre producenter i oprindelseslandet ved fortjenstgivende salg af samme vare. Såfremt ingen af disse to metoder kan anvendes, beregnes fortjenesten på grundlag af salg fra producenten eller fra andre producenter i samme erhvervssektor i oprindelseslandet eller på et andet rimeligt grundlag.

16 — Dom af 7.5.1991, sag C-69/89, Sml. I, s. 2069.

17 — Da Goldstar ikke bestrider beregningen af produktionsomkostningerne, herunder et beløb til udgifter, henviser jeg herefter kun til de bestemmelser i artiklen, der vedrører fastsættelsen af den fortjeneste, som skal lægges til. For nemheds skyld omtales kun producenter, ikke eksportører.

19. Goldstar gør gældende, at den første beregningsmetode, der er fastsat i grundforordningen »ikke er anvendelig«, når den fortjeneste, som den pågældende producent opnår ved salg på hjemmemarkedet af samme produkt, er større end den fortjeneste, der normalt opnås ved salg af samme produkter på hjemmemarkedet. Selskabet støtter dette anbringende på antidumpingkodeksens artikel 2, stk. 4, sidste punktum, der lyder som følger:

»I almindelighed må tillægget for fortjeneste ikke overstige den sædvanlige fortjeneste ved salg af varer inden for samme kategori på oprindelseslandets hjemmemarked.«

Goldstar går øjensynlig ud fra i), at ordene »den sædvanlige fortjeneste« skal forstås således, at de henviser til den gennemsnitlige fortjeneste, som alle producenter i oprindelseslandet opnår ved salg af samme produkter på hjemmemarkedet, og ii) at den første i grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), fastsatte beregningsmetode, som faktisk henviser til den fortjeneste, som den pågældende producent har opnået, er i strid med ovenstående artikel 2, stk. 4, sidste punktum, i antidumpingkodeksen.

20. Goldstar's opfattelse støttes efter min mening på en forkert fortolkning af antidumpingkodeksen.

Det er rigtigt, at det i artikel 2, stk. 4, sidste punktum, i kodeksen ikke udtrykkeligt er anført, hvem det er, der normalt skal have opnået den deri omhandlede fortjeneste. Deraf kan dog ikke udledes, at det nødvendigvis er den gennemsnitlige fortjeneste, som *alle producenter tilsammen* opnår ved salg af samme produkter på hjemmemarkedet. Teksten åbner tillige mulighed for den fortolkning, at det anvendte tillæg for fortjeneste ikke må være større end den fortjeneste, der normalt opnås *af den pågældende producent* ved salg af samme produkter på hjemmemarkedet. En sådan fortolkning passer i øvrigt bedre til formålet med fastsættelsen af en beregnet værdi. Som Domstolen allerede flere gange har udtalt[18], tjener fastsættelsen af den beregnede værdi til at bestemme salgsprisen for et produkt, som den ville have været, såfremt produktet var blevet solgt i oprindelses- eller eksportlandet. Den mest nøjagtige metode til at bestemme denne pris er at fastsætte den beregnede værdi på grundlag af den pågældende producents eget salg af samme produkter på hjemmemarkedet. Kommissionen har endvidere med rette bemærket, at det af antidumpingkodeksens artikel 8, stk. 2, fremgår, at også i kodeksen går den individuelle metode forud for den globale.

Domstolen har i øvrigt allerede i Nakajimadommen (præmis 37) udtalt sig generelt til fordel for, at grundforordningens »konkretiserede« beregningsmetoder i artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), er forenelige med antidumpingkodeksens artikel 2, stk. 4:

»... artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i den nye grundforordning er forenelig med arti-

18 — Se Brother-dommen (præmis 18), Canon-dommen (præmis 26), Silver Seiko-dommen (præmis 16) og Nakajima-dommen (præmis 64).

kel 2, stk. 4, i antidumpingkodeksen, idet bestemmelsen uden at stride mod de reale hensyn, der ligger til grund for sidstnævnte bestemmelse, blot for de tilfælde, der må antages at ville kunne opstå i praksis, konkretiserer de rimelige metoder, som kan anvendes ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi...« [19].

Til slut skal jeg minde om, at Goldstar har fastsat sine hjemmemarkedspriser ud fra en bevidst strategi om at sælge CD-afspillerne i Korea som luksusvarer. Ligesom Goldstar ikke kan påberåbe sig sin velovervejede prisfastsættelse som en særlig omstændighed, der medfører, at selskabets hjemmemarkedspriser ikke længere er repræsentative (jf. ovenfor i punkt 12), ligeså lidt kan selskabet påberåbe sig, at de høje fortjenstmargener, som er et resultat af denne prisfastsættelse, ikke længere kan danne grundlag ved fastlæggelsen af den beregnede værdi af model GCD 613.

I betragtning af ovenstående må Goldstar's andet anbringende ligeledes forkastes.

Det tredje anbringende

21. Goldstar's tredje anbringende har forbindelse med Rådets beslutning om at fastsætte en særlig normal værdi for salg til OEM [20]. Som anført i betragtning 22 til den endelige forordning har Rådet nemlig antaget:

»at disse kunder havde funktioner, der var klart forskellige fra dem, der udøvedes af andre kategorier af uafhængige købere, og at disse forskellige funktioner for så vidt angår det pågældende marked klart afspejledes i de solgte mængder og i prismønstret«.

Goldstar gør gældende, at Rådet har tilsidesat grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), for så vidt det har fastsat den beregnede værdi af de til OEM med henblik på eksport til Fællesskabet solgte modeller GCD 613 og GCD 616 under hensyn til en procentsats for fortjenesten på 30% af den fortjeneste, som selskabet har opnået ved salg af disse modeller under eget navn på hjemmemarkedet. Til støtte for dette anbringende anfører Goldstar følgende fire argumenter:

a) at der ikke er nogen forbindelse mellem på den ene side omkostningerne og fortjenesten ved salg til OEM og på den anden side omkostningerne og fortjenesten ved salg under eget navn

b) at Rådet har handlet i strid med hidtidig praksis

c) at 30% er en vilkårlig procentsats

19 — O. a.: I den originale nederlandske version oplyses det, at præmissen gengives i generaladvokatens oversættelse. I den danske version er præmissen citeret fra den nu foreliggende oversættelse i Sml. 1991 I, s. 2180.

20 — Vedrørende en definition af, hvad der forstås ved »OEM«, dvs. »Original Equipment Manufacturer«, se fodnote 3.

d) at Rådet har tilsidesat lighedsprincippet.

22. Inden jeg foretager en undersøgelse af Goldstar's argumenter, vil jeg gerne minde om, at det, som allerede anført ovenfor, er formålet med en beregnet normal værdi, at salgsprisen for et produkt bestemmes, som den ville have været, såfremt produktet var blevet solgt i oprindelses- eller eksportlandet. I et tilfælde som det foreliggende, hvor der blev fastsat en særlig normal værdi for salg til OEM, betyder dette, at produktets salgspris skal fastlægges, som om produktet blev solgt til en OEM, der virkede på hjemmemarkedet.

I dette tilfælde havde fællesskabsinstitutionerne dog ikke rådighed over oplysninger om OEM-salg til købere, der opererede på det koreanske marked, da hverken Goldstar eller andre koreanske producenter, der er involveret i sagen, har foretaget sådanne salg. Sagens akter indeholder endvidere ingen oplysninger, der tyder på, at Goldstar eller andre producenter inden for samme branche skulle have solgt produkter til OEM i Korea. Deraf udleder jeg, at den beregnede værdi af apparaterne GCD 613 og GCD 616, der blev solgt til OEM med henblik på eksport til Fællesskabet, skulle fastsættes på grundlag af den sidste beregningsmetode i grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), nærmere bestemt »på et andet rimeligt grundlag«.

Som Domstolen allerede gentagne gange har udtalt (jf. senest præmis 63 i Nakajima-dommen) tillægger grundforordningens artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), fællesskabsinstitutionerne et vidt skøn ved fastsættelsen af, hvad der er et »rimeligt beløb« til omkostninger og fortjeneste, som skal medtages i den beregnede normale værdi.

a) Forbindelsen mellem OEM-salg og salg under eget navn

23. Argumentet om, at der ikke er nogen forbindelse mellem omkostningerne og fortjenesten med hensyn til salg til OEM på hjemmemarkedet og mellem samme elementer for så vidt angår salg under eget navn på samme marked, kan ikke fastholdes generelt. En OEM, der sælger på hjemmemarkedet, er en konkurrent til den producent, der på hjemmemarkedet sælger under eget navn. I en sådan situation er det indlysende, at den pågældende producent kun vil sælge til OEM, såfremt han herved klart kan forbedre sin rentabilitet. Ved fastsættelsen af OEM-salgsprisen vil han derfor foruden produktionsomkostningerne, der er de samme for begge kategorier, tage hensyn til mange andre faktorer, f.eks. den større omsætning, som han kan realisere takket være salget til OEM, de lavere omkostninger, som salg til OEM medfører, bl.a. for så vidt angår reklame, men også den øgede konkurrence fra OEM på hjemmemarkedet og det derfra kommende pres på prisniveauet for de produkter, som producenten sælger på samme marked under eget navn. Kort sagt, en producent vil rimeligvis over for en

OEM-køber, der opererer på det samme marked som han selv, beregne en pris, der alt taget i betragtning tillader ham at opnå en større fortjeneste, end hvis han udelukkende havde solgt under eget navn på dette marked. Der er således utvivlsomt en forbindelse mellem fastsættelsen af prisen og fortjenesten for salg til en OEM, der opererer på hjemmemarkedet, og fastsættelsen af prisen og fortjenesten for de produkter, der sælges på samme marked under eget navn. Det er dog en kompliceret sag rent abstrakt at sætte tal herpå, når der ikke er sket salg til en OEM på hjemmemarkedet, og som følge deraf må det overlades til fællesskabsinstitutionerne at udøve et vist skøn.

24. I det konkrete tilfælde har fællesskabsinstitutionerne skønnet, at den omtalte forbindelse gjorde det muligt for dem at fastsætte den beregnede værdi af de (ikke eksisterende) OEM-salg på det koreanske marked på grundlag af det vejede gennemsnit af de omkostninger og den fortjeneste, samme producent opnåede i forbindelse med sit (faktiske) salg af modeller under eget navn på det koreanske marked, således at forstå, at der kun blev lagt en del (30%) af den fortjeneste, som den pågældende producent opnåede på sidstnævnte salg, til grund. Sagt med andre ord, ved at lægge en forholdsmæssigt lavere fortjenstmargen til grund har fællesskabsinstitutionerne ment at tage højde for alle tænkelige forskelle i omkostninger og fortjeneste mellem den pågældende producents salg til OEM og salg under eget navn.

Det forekommer mig, at fællesskabsinstitutionerne hermed ikke er gået ud over grænserne for deres bemyndigelse til at foretage et skøn, så meget mere som denne handlemåde er i overensstemmelse med en fast praksis, således som dette fremgår af tre andre antidumpingsager, Goldstar har påberåbt sig (PPC-fotokopieringsmaskiner [21], videokassettebåndoptagere [22] og farvefjernsynsmodtagere med lille billedskærm [23]). I disse sager fastsatte fællesskabsinstitutionerne ligeledes den beregnede værdi af de (også i disse tilfælde ikke eksisterende) salg til OEM på hjemmemarkedet på grundlag af oplysningerne om det (faktiske) salg under eget navn på hjemmemarkedet, dog således at fortjenesten blev opgjort på grundlag af en procentsats, der var ens for alle producenter, nemlig 5%. Uanset de nedenfor omtalte forskelle i beregningsmåden for fortjenesten i den foreliggende sag (se nedenfor i punkt 25), fremgår det, at der i alle disse sager er taget samme udgangspunkt, nemlig at man ved at lægge en mindre fortjenstmargen til grund ved salg til OEM end fortjenstmargenen på salg til hjemmemarkedet har taget hensyn til alle tænkelige forskelle i omkostninger og fortjeneste mellem salg til en OEM og afsætning i form af andet salg.

Jeg mener derfor, at Rådet i nærværende sag med urette kritiseres for, at det har etableret en forbindelse mellem salg til en

21 — Rådets forordning (EØF) nr. 535/87 af 23.2.1987 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af PPC-fotokopieringsmaskiner med oprindelse i Japan (EFT L 54, s. 12).

22 — Rådets forordning (EØF) nr. 501/89 af 27.2.1989 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse videokassettebåndoptagere med oprindelse i Japan og Republikken Korea og om endelig opkrævning af den midlertidige told (EFT L 57, s. 55).

23 — Kommissionens forordning (EØF) nr. 3232/89 af 24.10.1989 om indførelse af en midlertidig antidumpingtold på importen af farvefjernsynsmodtagere med lille billedskærm med oprindelse i Republikken Korea (EFT L 314, s. 1).

OEM og salg under eget navn. I den allerede nævnte dom i Nashua-sagen (præmis 33, se nedenfor i punkt 28) har Domstolen i øvrigt forudsætningsvis anerkendt, at der kan etableres en sådan forbindelse.

b) Har Rådet handlet i strid med hidtidig praksis?

25. Goldstar har henvist til, at fællesskabsinstitutionerne i de tre ovennævnte antidumpingsager anvendte en fortjenstprocentdel, der var *ens* for alle producenter, for at fastsætte den beregnede værdi af de (ikke eksisterende) salg til OEM på hjemmemarkedet sammenlignet med det (faktiske) salg under eget navn på samme marked, mens de i denne sag har anvendt en fortjenstprocentdel for salg til OEM, der ligeledes er sammenlignet med salg under navn, men som er baseret på individuelle oplysninger for hver enkelt producent[24]. Denne afvigende metode skulle i nærværende tilfælde for Goldstar have ført til, at en urimelig stor fortjeneste i procent, nemlig y% (se fodnote 24) af Goldstar's produktionsomkostninger, blev lagt til grund.

24 — Den ensartede procentdel, der blev anvendt i de tre ovennævnte sager, var 5% af de gennemsnitlige produktionsomkostninger for de pågældende produkter. Den i denne sag anvendte procentdel er 30% af x% (som er Goldstar's fortjeneste i procent ved salg under egnet navn på hjemmemarkedet, som her udelades, da den er fortrolig) af Goldstar's produktionsomkostninger, eller (30% af x% =) y%.

Goldstar's argument om, at Rådet i dette tilfælde i overensstemmelse med sin hidtidige praksis, skulle have lagt en procentvis fortjeneste til grund, der var ens for alle producenter af CD-afspillere på det koreanske marked, og ikke en procentdel, der blev fastlagt individuelt for hver producent — i dette tilfælde for Goldstar — overbeviser mig ikke. Ovenfor (i punkt 20) har jeg allerede påpeget, at den mest nøjagtige måde at fastlægge en beregnet værdi består i at bestemme denne værdi ved hjælp af den pågældende producents salg på hjemmemarkedet. Da der i dette tilfælde ikke er sket noget salg til OEM på hjemmemarkedet, kunne fællesskabsinstitutionerne fastlægge den beregnede værdi af det (ikke eksisterende) salg til OEM under hensyn til de (faktiske) salg under eget navn, således at de for hver enkelt af de pågældende producenter måtte give forrang for individuelle oplysninger med hensyn til de (faktiske) salg under eget navn. Fællesskabsinstitutionerne havde således ikke pligt til at anvende en ensartet fortjeneste i procent.

26. I den forbindelse skal det bemærkes, at sagsøgeren i den ved Domstolen verserende sag C-172/87, Mita Industrial mod Rådet, har fremført et anbringende, der er det stik modsatte af det, som Goldstar gør gældende i denne sag. Mita kritiserer navnlig Rådet for, at det har behandlet selskabet diskriminerende ved i antidumpingforordningen i forbindelse med PPC-fotokopieringsmaskiner at have fastlagt den beregnede værdi af de (ikke eksisterende) salg til OEM på hjemmemarkedet ved hjælp af en ensartet fortjeneste i procent, hvorved eksportører med en høj fortjeneste på deres salg på hjemmemarkedet skulle få en fordel. I sit

forslag til afgørelse af 13. december 1990 (punkt 12) foreslår generaladvokat Mischo, at denne indsigelse forkastes, bl.a. i betragtning af Rådets skønsbeføjelser.

Dette standpunkt er ikke uforeneligt med det, jeg går ind for i dette forslag til afgørelse. Fællesskabsinstitutionerne skal jo i hvert enkelt tilfælde undersøge og tage hensyn til eventuelle forskelle. Som Rådet med rette har anført, er der klare forskelle mellem de tre andre sager, som Goldstar har nævnt, og den foreliggende sag, navnlig for så vidt angår producenternes fortjenstmargen på deres (faktiske) salg under eget navn på hjemmemarkedet. Hvad retssagen vedrørende PPC -fotokopieringsmaskiner angår, er forskellene i fortjenesten hos de forskellige producenter ikke bekendt; der nævnes kun en gennemsnitlig fortjenstmargen på 14,6%. I de to andre sager er der ligeledes omtalt forskelle i fortjenstmargen hos de enkelte producenter ved salg under eget navn. Disse margener lå på mellem 8% og 12% af produktionsomkostningerne i sagen vedrørende videokassetterne og mellem 7% og 14% i sagen vedrørende farvefjernsynsmodtagerne med lille billedskærm. Der er tale om relativt små forskelle, og jeg kan forstå, at fællesskabsinstitutionerne, som har en vis ret til at udøve et frit skøn, under disse omstændigheder ikke har valgt en individuel behandling.

I den foreliggende sag forholder det sig anderledes. Goldstar's fortjeneste på sit salg under eget navn på hjemmemarkedet ligger langt over de ovenfor nævnte fortjenstmargener i de andre sager. Goldstar anfører endvidere selv, at selskabets fortjeneste (så vidt jeg kan se: langt) overstiger den gennemsnitlige fortjeneste hos de øvrige producenter. Under disse omstændigheder var der efter min mening ingen grund til at fravige den forrang, som normalt må tillægges tallene for den pågældende producent ved fastsættelsen af den normale beregnede værdi. En fastsættelse af en for alle producenter ensartet fortjeneste i procent ville i øvrigt kunne føre til en ubegrundet skadevirkning for den anden koreanske producent af CD-afspillere, som den endelige forordning er rettet til, idet denne i referenceperioden ligeledes havde solgt til OEM i Fællesskabet.

c) Er 30% en vilkårlig procentdel?

27. I betragtning af, at fællesskabsinstitutionerne i den foreliggende sag har foretrukket at fastlægge værdien for salg til OEM på grundlag af (i dette tilfælde Goldstar's) individuelle oplysninger, og under hensyntagen til, at der ikke fandtes reelle tal for fortjenesten, da der ikke havde været noget salg af CD-afspillere til OEM på hjemmemarkedet, og da man på daværende tidspunkt overhovedet ikke havde erfaring med salg til OEM på hjemmemarkedet i andre sager, kunne fællesskabsinstitutionerne ikke gøre andet end at foretage det bedst mulige skøn over forholdet mellem fortjenesten ved

OEM-salg og fortjenesten ved salg under eget navn på det koreanske marked. Ved at fastsætte dette forhold til 30% har fællesskabsinstitutionerne efter min opfattelse ikke overskredet grænsen for det skøn, de har ret til at anlægge. De tre følgende forhold viser, at 30% ikke er et vilkårligt skøn.

I sagen vedrørende PPC-fotokopieringsmaskiner blev der, som anført, beregnet en værdi for OEM-salg ved hjælp af en for alle producenter ensartet fortjenstmargen på 5% af produktionsomkostningerne. Denne procentdel stemte overens med omkring en tredjedel af disse producenters gennemsnitlige fortjeneste ved salg på hjemmemarkedet, som androg 14,6% af produktionsomkostningerne. Deraf kan det udledes, at såfremt man forudsætter, at beløbet for fortjenesten i sagen ikke var blevet fastlagt på et ensartet, men på et individuelt grundlag, ville fællesskabsinstitutionerne ligeledes have lagt et forhold på 1: 3 til grund mellem beløbet for fortjeneste ved salg til OEM og den af hver producent opnåede fortjeneste ved salg under eget navn.

Endvidere råder fællesskabsinstitutionerne nu over oplysningerne fra antidumpingsagen i forbindelse med importen af »serietilsluttede matrixslagprintere« med oprindelse i Japan [25] og bl.a. oplysningerne vedrørende japanske producenters salg af disse produkter til en OEM, der ligeledes arbejder på det japanske marked. Deraf fremgår, at fortjenesten på de pågældende OEM-salg andrager ca. én tredjedel af fortjenesten på salg under eget navn.

Til slut kan der henvises til, at Goldstar selv under den administrative procedure har foreslået et forhold på 30%, men dog af den gennemsnitlige fortjeneste hos alle producenter tilsammen [26].

28. For fuldstændighedens skyld vil jeg nævne, at også i Nashua-sagen, jf. ovenfor, blev det af sagsøgeren gjort gældende, at fællesskabsinstitutionerne havde lagt en vilkårlig fortjenstmargen til grund (5%) ved fastlæggelsen af den beregnede værdi af de til OEM solgte produkter (se præmis 32-34). Sagsøgeren mente, at der med denne fortjenstmargen ikke var taget tilstrækkeligt hensyn til forskellene mellem salg til OEM og salg under eget navn. Domstolen forkastede ikke dette anbringende under henvisning til fællesskabsinstitutionernes frie skøn, men med den begrundelse, at sagsøgeren ikke havde kunnet godtgøre rigtigheden af sit anbringende. Ligesom Nashua er det i denne sag heller ikke lykkedes for Goldstar at godtgøre, at såfremt selskabet havde solgt til OEM på hjemmemarkedet, ville selskabets priser have været lavere end den af fællesskabsinstitutionerne fastlagte beregnede værdi.

25 — Rådets forordning (EØF) nr. 3651/88 af 23.11.1988 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af serietilsluttede matrixslagprintere med oprindelse i Japan (EFT L 317, s. 33).

26 — Se betragtning 40 til den endelige forordning.

d) Har Rådet tilsidesat lighedsprincippet?

29. Goldstar har endelig anført, at alle koreanske producenter befinder sig i samme situation, da ingen af dem har haft afsætning i form af salg til en OEM på hjemmemarkedet. Ud fra lighedsprincippet burde Rådet derfor have lagt samme beløb for fortjeneste til grund for hver enkelt koreansk producent.

Også dette argument bør forkastes. Som det allerede er nævnt, lå Goldstar's fortjeneste på salg til hjemmemarkedet over de øvrige koreanske producenters. Den af fællesskabsinstitutionerne anvendte beregningsmåde for værdien af de til OEM solgte produkter tager hensyn til disse forskelle i fortjenesten, således at institutionerne ikke kan kritiseres for at have tilsidesat lighedsprincippet.

Konklusion

30. Sammenfattende foreslår jeg, at sagsøgte frifindes, og at sagsøgeren pålægges at betale sagens omkostninger, herunder Compact's omkostninger som intervenient. I henhold til procesreglementets artikel 69, stk. 4, første afsnit, som ændret den 15. maj 1991, bør Kommissionen bære sine egne omkostninger som intervenient.