lich häufig die Bezugnahme auf Daten, die der betroffene Hersteller nicht kennt, notwendig, wenn es nicht möglich ist, auf die tatsächlichen Preise zurückzugreifen; das sich hieraus ergebende Maß an Unvorhersehbarkeit muß hingenommen werden.

2. Bei der Festsetzung von Antidumpingzöllen handeln die Gemeinschaftsorgane nicht fehlerhaft, wenn sie zur Feststellung der Dumpingspanne die für die Handelsstufe „ab Werk" des Herstellers errechneten Ausfuhrpreise einerseits mit einem für die Handelsstufe „ab Alleinvertriebshändler" rechnerisch ermittelten Normalwert andererseits vergleichen, sofern festgestellt wird, daß aufgrund der spezifischen Vertriebsorganisation der Hersteller des Ausfuhrlandes in der Weise, daß ein Alleinvertriebshändler mit Aufgaben betraut wird, die normalerweise von einer Verkaufsabteilung wahrgenommen werden, nur der von diesem Vertriebshändler praktizierte Preis als Normalwert des Erzeugnisses angesehen werden kann.

Daß der Alleinvertriebshändler nicht die gedumpten Erzeugnisse verkauft, ist unerheblich, da der Normalwert dieser Erzeugnisse rechnerisch so ermittelt werden muß, als würden sie auf dem Inlandsmarkt vertrieben.

SITZUNGSBERICHT
in der Rechtssache 301/85 *

Inhaltsübersicht

Seite

I — Sachverhalt und Verfahren 5815

II — Anträge der Parteien 5816

III — Vorbringen der Parteien 5817

A — Vorbringen, das speziell die vorliegende Rechtssache betrifft 5817

Erste Rüge: Einbeziehung einer überhöhten Gewinnspanne in den Normalwert 5817

Zweite Rüge: Rechtswidrige Einbeziehung bestimmter Vertriebskosten und -gewinne in den Normalwert 5821

Dritte Rüge: Abzug des Ausfuhrpreises vom Wert des von der Tochtergesellschaft der Klägerin in der Gemeinschaft gewährten Kundenkredits 5825

Vierte Rüge: Diskriminierung der Klägerin gegenüber der Firma Nakajima 5826

Fünfte Rüge: Vereinnahmung des vorläufigen Dumpingzolls zum Satz von 21,1 % 5828

B — Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen in der Rechtssache 250/85, in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86, in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86, in den verbundenen Rechtssachen 277 und 300/85 und in der Rechtssache 301/85; Entgegnungen auf dieses Vorbringen 5829

* Verfahrenssprache: Englisch.

1. Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen 5829
2. Antwort des Rates auf das gemeinsame Vorbringen 5832
3. Vorbringen der Kommission 5836
IV — Antworten der Parteien auf die Fragen des Gerichtshofes 5840

I — Sachverhalt und Verfahren

Das Zeitalter der elektronischen Schreibmaschinen (nachstehend: „ESM") begann 1978, als die Firma Olivetti das erste von ihr hergestellte Modell einer solchen Maschine auf den Markt brachte. Bis zu diesem Zeitpunkt war der Markt von Schreibmaschinen des herkömmlichen Typs — zunächst mechanischen, später elektromechanischen — beherrscht worden.

Die sensationelle Aufwärtsentwicklung der neuen Produkte veränderte die Struktur des Marktes für Schreibmaschinen grundlegend und vollständig. In kürzester Zeit sank der Verkauf von mechanischen und elektromechanischen Maschinen auf ein unbedeutendes Niveau ab, während sich der Verkauf von ESM stürmisch nach oben bewegte.

Im Jahre 1982 begannen die europäischen Hersteller von ESM (Olivetti, Olympia und Triumph-Adler) in immer stärkerem Maße den Druck der japanischen Konkurrenz zu spüren, die ihrer Meinung nach die Preise unterbot. Den europäischen Herstellern zufolge führten die japanischen Hersteller ständig steigende Mengen von ESM zu Dumpingpreisen aus, um den europäischen Markt für dieses Erzeugnis zu erobern und die einheimischen Unternehmen aus ihm zu vertreiben.

Um dieser japanischen „Dumping-Verschwörung", wie sie es nennen, zu begegnen, schlossen sich die europäischen Hersteller zum Committee of European Typewriter Manufacturers (CETMA) zusammen; dieses forderte die Kommission mit einer am 15. Februar 1984 eingereichten Beschwerde auf, gegen die japanischen Importeure ein Dumpingverfahren einzuleiten.

Das Verfahren, das die Kommission auf der Grundlage der Verordnung Nr. 2176/84 des Rates vom 23. Juli 1984 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern (ABl. L 201, S. 1) eingeleitet hatte, führte zum Erlaß der Kommissionsverordnung Nr. 3643/84 vom 20. Dezember 1984 (ABl. L 335, S. 43). Diese Verordnung führte vorläufige Einfuhrzölle auf die Importe von ESM unter anderem der Firmen Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki und Towa Sankiden ein; dagegen stellte sie das Verfahren gegen die Firma Nakajima ein, da die bei dieser Firma festgestellte Dumpingspanne unbedeutend gewesen sei.

Am 19. Juni 1985 erließ der Rat die Verordnung Nr. 1698/85 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf Einfuhren von elektronischen Schreibmaschinen mit Ursprung in Japan (ABl. L 163, S. 1), die endgültige Zölle zu Lasten aller Unternehmen eingeführte, die bereits mit vorläufigen Zöllen belegt worden waren. Diese Maßnahme wurde von allen Betroffenen angefochten.

Durch die Verordnung Nr. 113/86 des Rates vom 20. Januar 1986 (ABl. L 17, S. 2) wurde die Verordnung Nr. 1698/85 mit Wirkung von ihrem Inkrafttreten für nicht anwendbar auf die Firma Tokyo Juki erklärt.

Die Firma Sharp Corporation (nachstehend: „Sharp"), der die Verordnung Nr. 1698/85 einen endgültigen Antidumpingzoll in Höhe von 32 % auferlegte, hat am 7. Oktober 1985 Klage auf Nichtigerklärung der genannten Verordnung zumindest insoweit erhoben, als sie die Klägerin betrifft.

Mit Beschluß vom 11. November 1985 hat der Gerichtshof die Kommission der Europäischen Gemeinschaften als Streithelferin zur Unterstützung der Anträge des Beklagten zugelassen.

Mit Beschluß vom 29. April 1986 hat er das CETMA als Streithelfer zur Unterstützung der Anträge des Beklagten zugelassen.

Der Gerichtshof hat auf Bericht des Berichterstatters nach Anhörung des Generalanwalts gemäß Artikel 95 § 1 der Verfahrensordnung beschlossen, die Rechtssache an die Fünfte Kammer zu verweisen und die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen. Er hat jedoch die Parteien aufgefordert, ihm bis zum 10. April 1987 bestimmte Auskünfte zu erteilen und bestimmte Fragen zu beantworten.

II — Anträge der Parteien

Sharp beantragt,

1) die Verordnung (EWG) Nr. 1698/85 des Rates für nichtig zu erklären;

2) hilfsweise, diese Verordnung insoweit für nichtig zu erklären, als sie die Klägerin betrifft;

3) außerdem oder hilfsweise, diese Verordnung insoweit für nichtig zu erklären,

   a) als sie einen endgültigen Antidumpingzoll in Höhe von 32 % auf die von der Klägerin hergestellten und ausgeführten elektronischen Schreibmaschinen mit Ursprung in Japan festsetzt, oder

   b) als sie einen solchen Zoll für den Zeitraum festsetzt, der bis zu dem Zeitpunkt verstreichen wird, zu dem die Gemeinschaftsorgane gegebenenfalls wirksame Maßnahmen treffen werden, um die Diskriminierung der Klägerin im Verhältnis zur Firma Nakajima durch die angefochtene Verordnung zu beenden;

4) außerdem oder weiter hilfsweise, die genannte Verordnung insoweit für nichtig zu erklären, als sie bestimmt, daß die Beträge, die als Sicherheit für den vorläufigen Antidumpingzoll hinterlegt wurden, mit dem diese von der Klägerin hergestellten und in die Gemeinschaft ausgeführten elektronischen Schreibmaschinen belegt worden waren, endgültig zu vereinnahmen sind, und zwar

   a) in ihrer Gesamtheit oder

   b) insoweit, als diese Beträge einen Zollsatz in Höhe von 16,08 % übersteigen;

5) in jedem Fall dem Rat die Kosten aufzuerlegen;

6) der Kommission die Kosten aufzuerlegen, die sie der Klägerin durch ihren Beitritt zum Rechtsstreit verursacht hat;

7) alle sonstigen, unter den gegebenen Umständen nach Recht oder Billigkeit gebotenen Maßnahmen zu treffen."

Der *Rat* beantragt,

1) die Klage abzuweisen,

2) der Klägerin die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

Die *Kommission der Europäischen Gemeinschaften* und das *CETMA* unterstützen die Anträge des Rates und beantragen außerdem, der Klägerin auch die ihnen als Streithelfern entstandenen Kosten aufzuerlegen.

III — Vorbringen der Parteien [1]

A — *Vorbringen, das speziell die vorliegende Rechtssache betrifft*

Erste Rüge: Einbeziehung einer überhöhten Gewinnspanne in den Normalwert

In Ermangelung eines hinreichenden Volumens von Verkäufen auf dem Inlandsmarkt ermittelten die Gemeinschaftsorgane den Normalwert der Erzeugnisse von Sharp gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Verordnung Nr. 2176/84 rechnerisch in der Weise, daß sie die Produktionskosten und eine angemessene Gewinnspanne zusammenrechneten; diese Spanne bemaßen sie nach den Gewinnen, die die Firmen Canon, Silver und Brother — deren Verkäufe auf dem Inlandsmarkt 5 % der Ausfuhren in die Gemeinschaft überstiegen — in Japan erzielt hatten. Der niedrigste dieser Gewinne, der von Canon erzielte, wurde als „angemessene Gewinnspanne von Sharp" angesehen.

Mit ihrer *ersten Rüge* macht *Sharp* geltend, diese Gewinnspanne sei überhöht und unrealistisch. Eine Spanne in Höhe von 32,39 % des Umsatzes oder 47,91 % der Kosten würde angesichts des Volumens der von der Klägerin getätigten Verkäufe bedeuten, daß deren Gewinne in relativ kurzer Zeit das gesamte geschäftliche Aktivvermögen übersteigen würden.

Außerdem seien Kosten und Rentabilität der Exportfirmen, deren Verkäufe herangezogen worden seien, ihrer Natur nach in hohem Maße vertraulich, so daß die Klägerin niemals die Möglichkeit gehabt habe, sich zur Berechnung dieser Gewinnspanne zu äußern.

Unter den obwaltenden Umständen könne es nicht richtig sein, wenn Sharp, wie geschehen, automatisch die für eine andere Exportfirma (Canon) für zwei ihrer Modelle errechnete Gewinnspanne zugeschrieben werde. Zwei Exportfirmen, von denen die eine keine oder nicht genügend Verkäufe auf dem Inlandsmarkt tätige, die gleiche Gewinnspanne zuzumessen, bedeute, beiden Firmen für die Berechnung der Gewinnspanne die gleichen Produktionskosten zuzu-

1 — Da Sharp in ihre Erwiderung Ausführungen aufgenommen hat, die sie gemeinsam mit den Klägerinnen in der Rechtssache 250/85, in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86, in den verbundenen Rechtssachen 273/84 und 107/86, in den verbundenen Rechtssachen 277 und 300/85 abgefaßt hat, erschien es zweckmäßig, diese Ausführungen sowie die sich hierauf beziehenden Entgegenungen des Rates und der Kommission in einem besonderen Kapitel zusammenzufassen. Alle diese Ausführungen sind unten unter III B wiedergegeben.

schreiben. In einem solchen Falle gebiete die Gerechtigkeit den Gemeinschaftsorganen, für die betroffene Exportfirma auch bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts die Kosten des Mitbewerbers anzusetzen, wenn sie niedriger seien als diejenigen der genannten Firma. Andernfalls würde der Normalwert der Erzeugnisse des betroffenen Unternehmens und damit dessen Dumpingspanne künstlich aufgebläht.

Es sei nicht zweifelhaft, daß ein Unternehmen mit einer Gewinnspanne von 61,27 % der Kosten (die Spanne der Firma Silver Seiko, die herangezogen worden wäre, wenn Canon nicht auf dem Inlandsmarkt die Schwelle von 5 % überschritten hätte) eine Kostenstruktur haben müsse, die erheblich von derjenigen von Unternehmen abweiche, die Gewinnspannen von 10 oder sogar von 47,91 % (Canon) aufzuweisen hätten. Für Canon und die Klägerin gälten dieselben Überlegungen. Theoretisch gesehen hätte Sharp ihre Stellung auf dem Inlandsmarkt nur halten und den gleichen Gewinn erzielen können, wenn ihre Kosten ebenso hoch wie oder niedriger als diejenigen von Canon gewesen wären. Diese Überlegungen seien im übrigen völlig theoretisch. Wie unrealistisch die Annahme einer Gewinnspanne von 47 % sei, zeige sich nämlich deutlich an den von der Vertriebsfirma Sharp Business K (SBK) an Sharp zurückgesandten Warenmengen; auf einem Markt, der Gewinnspannen in solcher Höhe abwerfe, wären derartige Rücksendungen unvorstellbar.

Im übrigen verstoße der Rückgriff auf die Produktionskosten eines anderen Unternehmens für die rechnerische Ermittlung des Normalwerts gegen Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Verordnung Nr. 2176/84, demzufolge zu diesem Zweck auf die eigenen Kosten des betroffenen Unternehmens zurückzugreifen sei. Hieraus folge, daß die Produktionskosten eines anderen Unternehmens auch bei der Berechnung der Gewinnspanne nicht berücksichtigt werden dürften.

Zwar sei es naturgemäß nicht Sache von Sharp, sich dazu zu äußern, welche Zahl die Kommission als Gewinn hätte in Ansatz bringen müssen; jedoch seien Alternativlösungen möglich gewesen, wie etwa der Rückgriff auf den Gewinn, den die Klägerin in Japan bei dem Verkauf von Erzeugnissen erzielt habe, die den ESM am nächsten kämen, oder die Gewinne der auf dem Elektroniksektor tätigen Unternehmen. Schließlich hätte die Kommission auch ihrer bisherigen Praxis folgen und eine Gewinnspanne zwischen 5 und 10 % unterstellen können.

Die Kommission habe dadurch, daß sie von einer Gewinnspanne von 32,39 % ausgegangen sei, den Grundsatz der Rechtssicherheit verletzt. Da sich die Kommission bei ihrer Berechnung auf streng vertrauliche Zahlen gestützt habe, wäre Sharp, hätte sie ihre Preise so festsetzen wollen, daß sie vor dem Vorwurf des Dumping sicher gewesen wäre, niemals in der Lage gewesen vorauszusehen, daß die Kommission einen derart hohen Prozentsatz als angemessene Gewinnspanne zugrunde legen würde. Es müsse daher davon ausgegangen werden, daß die mit der angefochtenen Verordnung eingeschlagene Methode für die Exporteure völlige Rechtsunsicherheit geschaffen habe.

Der Rat könne insofern nicht einwenden, den Dumpingvorschriften selbst wohne ein gewisses Maß an Unsicherheit inne. Daß sich eine solche Unsicherheit bis zu einem gewissen Grad nicht vermeiden lasse, verleihe den Gemeinschaftsorganen noch nicht die Befugnis, unrealistische und nicht nachprüfbare Berechnungen anzustellen, die kein Exporteur habe voraussehen können.

In ihrer Erwiderung entwickelt Sharp einige Überlegungen, die an Tatsachen anknüpfen, von denen die Firma erst nach Klageerhebung Kenntnis erlangt habe.

Sie bemerkt zunächst, die Kommission habe dadurch, daß sie ihr, Sharp, die von der Firma Canon auf dem Inlandsmarkt erzielte Gewinnspanne zugeschrieben habe, eine an sich schon fehlerhaft errechnete Zahl verwendet: sie habe nämlich die besonders hohen Werbungskosten, die Canon für ihre inländischen Verkäufe von ESM entstanden seien, nur in einem sehr begrenzten Umfang — der den durchschnittlichen Werbungskosten für sämtliche Erzeugnisse von Canon entsprochen habe — berücksichtigt.

Auch für die übrigen Hersteller, die ein hinreichendes Volumen von ESM auf dem Inlandsmarkt absetzten, nämlich Brother, Silver Seiko und Tokyo Juki (der die Kommission, übrigens zu Unrecht, Verluste zugeschrieben habe), hätten niedrigere Gewinnspannen festgesetzt werden müssen.

Schließlich habe die Kommission für einen japanischen Hersteller von ESM wie Nakajima eine Gewinnspanne von 35,1 % bezogen auf die Produktionskosten angenommen, während sie bei der Klägerin eine Spanne von 47,91 % auf die Produktionskosten sowie auf die Kosten des — von SBK, einer Tochtergesellschaft der Klägerin, besorgten — Vertriebs zugrunde gelegt habe. Das zeige, daß die Gewinnspanne auch dann überhöht sei, wenn die Vertriebskosten in den Normalwert einzubeziehen sein sollten.

Der *Rat* entgegnet, die Zugrundelegung einer speziellen Gewinnspanne bedeute nicht, daß der Klägerin die Kosten eines anderen Exporteurs zugeschrieben würden, da jede gegebene Gewinnspanne das Ergebnis irgendeiner der zahlreichen denkbaren Kombinationen von Preisen und Kosten sein könne. Es sei im übrigen unwahrscheinlich, daß die Kosten des Herstellers, dessen Gewinnspanne herangezogen worden sei, nennenswert niedriger gewesen seien als diejenigen der Klägerin.

Die von der Klägerin vorgeschlagenen Methoden für die Ermittlung der Gewinnspanne seien entweder diskriminierend, sofern sie darauf hinausliefen, einzig und allein bei der Klägerin Gewinne zu berücksichtigen, die beim Verkauf von anderen Erzeugnissen als ESM erzielt worden seien, oder sie stünden in Widerspruch zum Vorbringen der Klägerin selbst, wonach die von anderen Exporteuren erzielten Gewinnspannen nicht auf sie angewendet werden dürfen.

Die Zugrundelegung einer niedrigeren Spanne bei der Klägerin hätte darüber hinaus die anderen Exporteure diskriminiert, deren Inlandsverkäufe oberhalb der Schwelle von 5 % gelegen hätten. Sharp könne nicht einwenden, sie hätte bei einer Gewinnspanne von 32,39 % auf dem inländischen Markt eine entsprechende Gewinnspanne innerhalb der Gemeinschaft erzielen müssen, um dem Vorwurf eines Dumpings zu entgehen. Daß für die Verkäufe in der Gemeinschaft eine niedrigere Gewinnspanne errechnet worden sei, komme der Klägerin zugute, denn eine solche Spanne erhöhe den mit dem Normalwert zu vergleichenden Ausfuhrpreis. Im übrigen sei es nicht ungewöhnlich, daß zwischen den in der Gemeinschaft und den in einem Ausfuhrland, dessen Markt einen starken Schutz genieße, erzielbaren Gewinnen Unterschiede bestünden.

Zu der Rüge, die von der Kommission gewählte Methode verletze den Grundsatz der Rechtssicherheit, betont der Rat zunächst, sowohl das GATT als auch das Gemeinschaftsrecht gestatteten den Rückgriff auf Werte, die auf der Grundlage von den Beteiligten nicht notwendigerweise zugänglichen Informationen rechnerisch ermittelt worden seien.

Außerdem kenne das Gemeinschaftsrecht auch Fälle, in denen ein Betroffener die Dumpingspanne nicht von vornherein berechnen könne: So sei es z. B. für einen Ex-

porteur eines Landes ohne Marktwirtschaft praktisch unmöglich, vorauszusehen, welches Drittland mit Marktwirtschaft als dasjenige, in dem die Verhältnisse am ähnlichsten seien, angesehen und als Vergleichsgrundlage herangezogen werden würde.

Schließlich gehe das Vorbringen vom Sharp insofern zu weit, als es nicht ausgeschlossen sei, daß die drei in Artikel 2 Absatz 3 der Verordnung Nr. 2176/84 vorgesehenen Methoden — nämlich Rückgriff auf den Inlandspreis, den Drittlandspreis oder den rechnerisch ermittelten Wert — zu etwas unterschiedlichen Ergebnissen führten. Die Wahl der Methode hänge aber von dem Vorliegen von Umständen ab, die der Betroffene nicht voraussehen könne; es lasse sich nicht behaupten, der Grundsatz der Rechtssicherheit stehe dem Rückgriff auf die eine oder die andere dieser Methoden entgegen, wenn die entsprechenden Voraussetzungen gegeben seien.

Zu den Ausführungen, die Sharp in ihrer Erwiderung vorgebracht hat, bemerkt der Rat, die Kommission habe bei der Berechnung der Werbungskosten die gleichen Zahlen verwendet wie diejenigen, die sie bei der zum Zweck der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts vorgenommenen Kostenbestimmung zugrunde gelegt und denen Canon im Untersuchungsverfahren zugestimmt habe. Auch bezüglich der anderen Exporteure sei kein Irrtum festgestellt worden. Was Nakajima betreffe, bei der es sich im wesentlichen um eine Fabrik ohne jeden Vertriebsapparat gehandelt habe, so stehe der besondere Charakter dieses Unternehmens einer Übertragung von dessen Gewinnspanne auf andere Exporteure entgegen.

Schließlich bemerkt der Rat, SBK habe Sharp eine unbedeutende Zahl von ESM zurückgeschickt; da die Gründe hierfür nicht angegeben worden seien, ließen sich aus dieser Tatsache keine Schlüsse ziehen.

Eine Verletzung des Grundsatzes der Rechtssicherheit sei nicht gegeben, wenn der von einem Unternehmen erzielte Gewinn einem anderen Unternehmen zugeschrieben werde; das beweise die Tatsache, daß bei Exporteuren aus Ländern ohne Marktwirtschaft gemäß Artikel 2 Absatz 5 stets die für einen Exporteur aus einem anderen Land geltenden Zahlen zugrunde gelegt würden.

Auch wenn Sharp den von Canon in Japan erzielten Gewinn nicht habe kennen können, so wäre sie doch in der Lage gewesen, sich über die Preise ihrer in Japan verkaufenden Mitbewerber zu unterrichten und sie bei der Festsetzung ihrer eigenen Ausfuhrpreise zu berücksichtigen.

Das *CETMA*, das als Streithelfer zur Unterstützung der Anträge des Rates auftritt, macht geltend, die Gemeinschaftsorgane verfügten nach der Rechtsprechung des Gerichtshofes für die Festsetzung einer angemessenen Gewinnspanne über ein weites Ermessen, da die Schätzung des bei Verkäufen in Japan erzielten Gewinns die Beurteilung eines komplexen wirtschaftlichen Sachverhalts mit sich bringe. Die vorliegend herangezogene Gewinnspanne, nämlich diejenige von Canon, sei auch von Canon selbst nur in sehr allgemeinen Wendungen bestritten worden.

Die verschiedenen von Sharp vorgeschlagenen Methoden stünden nicht in Einklang mit der Verordnung Nr. 2176/84, da sie darauf hinausliefen, die angemessene Gewinnspanne aufgrund anderer Faktoren festzusetzen als den „Verkäufen von Waren der gleichen Art auf dem Inlandsmarkt des Ursprungslandes".

In der Gemeinschaft bestehe keine Praxis dahin gehend, die Gewinnspanne auf einen Wert zwischen 5 und 10 % der Produktionskosten festzusetzen. Der Rat müsse

eine Gewinnspanne zugrunde legen, wie sie normalerweise beim Verkauf von Waren der gleichen Art im Ursprungsland erzielt werde, was im vorliegenden Falle zu den von Sharp beanstandeten Ergebnissen geführt habe.

Es treffe zu, daß das CETMA in seiner an die Kommission gerichteten Beschwerde von einer Gewinnspanne von etwa 8 % ausgegangen sei, aber diese Vermutung sei nicht entscheidend, da, wie allgemein bekannt sei, die auf einem geschützten und teilweise kartellierten Markt wie dem japanischen erzielten Gewinne sehr hoch sein könnten. Die sehr hohen Gewinne auf dem Inlandsmarkt könnten sehr wohl Bestandteil einer Dumpingpolitik sein, nämlich insofern als sie dazu dienen könnten, eine mit dem Ziel der Durchdringung fremder Märkte betriebene Politik der Preisunterbietung mindestens teilweise zu finanzieren.

Zweite Rüge: Rechtswidrige Einbeziehung bestimmter Vertriebskosten und -gewinne in den Normalwert

Bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts waren die Gemeinschaftsorgane bestrebt, die Firma Sharp, die nicht auf dem Inlandsmarkt verkauft, den Unternehmen gleichzustellen, die auf diesem Markt über eine Vertriebsgesellschaft verkaufen.

Mit ihrer *zweiten Rüge* macht Sharp geltend, die rechnerische Ermittlung des Normalwerts ihrer Erzeugnisse sei insofern nicht korrekt durchgeführt worden, als der Normalwert nicht auf der Grundlage des Preises ab Werk errechnet, sondern zu Unrecht mit dem auf dieser Grundlage rechnerisch ermittelten Ausfuhrpreis verglichen worden sei.

Die zu diesem Zweck gewählte Methode sei mit der Verordnung Nr. 2176/84 unvereinbar, da die Gemeinschaftsorgane zwar vorgegeben hätten, den Normalwert auf der Handelsstufe ab Werk nach Maßgabe der Kosten der Klägerin zuzüglich einer Gewinnspanne rechnerisch zu ermitteln, in Wahrheit jedoch eine Reihe von Kosten einbezogen hätten, die bei Marketing, Verkauf und Vertrieb der Erzeugnisse angefallen seien, nachdem diese die Fabrik verlassen hätten.

Dieses Vorgehen sei aus folgenden Gründen fehlerhaft. Die Gemeinschaftsorgane hätten zunächst Verkaufspreise ermittelt und hiervon alsdann die Gewinnspanne sowie lediglich einen Teil der Kosten für Marketing, Vertrieb und Verkauf abgezogen, um zu dem Betrag zu gelangen, den sie als Normalwert ansähen. Werde aber ein Normalwert auf der Handelsstufe ab Werk rechnerisch ermittelt, so sei es völlig unnötig, zunächst einen Verkaufspreis festzusetzen und dann zu überlegen, welche Abzüge notwendig seien, um diesen Preis auf die Stufe ab Werk zurückzurechnen. Zweitens sei es nicht zulässig, Verwaltungs- und sonstige Gemeinkosten außer acht zu lassen, selbst wenn man Inlandspreise als Grundlage für die Ermittlung des Normalwerts heranziehe. Vielleicht verbiete es Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten zu berücksichtigen, wenn es darum gehe, Berichtigungen vorzunehmen, um Ausfuhrpreis und Normalwert auf eine vergleichbare Grundlage zurückzuführen, und zu diesem Zweck inländischen und Ausfuhrhandel miteinander zu vergleichen; diese Bestimmung untersage es aber nicht, bei der Ermittlung des Normalwerts die Verwaltungs- und Gemeinkosten abzuziehen. Würde man sie anders verstehen, so könnte der Vergleich zwischen Ausfuhrpreis und Normalwert nicht auf derselben Handelsstufe vorgenommen werden und wäre notwendigerweise unbillig. Schließlich habe die Kommission Ausgaben für Kraftstoff, Fernmeldewesen, Ausstattung der Verkaufsstellen und ähnliches, die in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Warenverkauf stünden, zu Unrecht den Verwaltungs- und sonstigen Gemeinkosten zugerechnet. Weiterhin sei die Ge-

winnspanne nicht nur auf die tatsächlich bis zur Handelsstufe ab Werk entstandenen Kosten bezogen worden, sondern auf die Gesamtheit der oben erwähnten Kosten.

Wenn die Gemeinschaftsorgane geltend machten, dieses Vorgehen sei deswegen gerechtfertigt, weil „die Zusammensetzung der Käuferkategorien im Falle der inländischen Verkäufe und der Ausfuhren ähnlich" sei und „daher keine Berichtigung zugestanden werden" könne, so genüge demgegenüber der Hinweis darauf, daß die Verkäufe von SBK auf dem Inlandsmarkt völlig unbedeutend gewesen seien, so daß bei den inländischen Verkäufen nicht von ähnlichen Kundenkreisen gesprochen werden könne.

Das Dumping werde dadurch „geschaffen", daß die Gewinnspanne der japanischen Vertriebsgesellschaft nicht, diejenige der in der Gemeinschaft ansässigen Vertriebsfirma dagegen in vollem Umfang abgezogen worden sei. Außerdem bewirke der Nichtabzug eine Diskriminierung zugunsten derjenigen Hersteller, die nicht über mit ihnen geschäftlich verbundene Vertriebsgesellschaften verfügten und bei denen der Normalwert zwangsläufig erheblich niedriger liege. Das Beispiel von Nakajima sei in dieser Hinsicht bezeichnend.

In ihrer Erwiderung bestreitet Sharp die von Rat und Kommission vertretenen Auffassungen im einzelnen. Einige dieser Argumente sind Teil des gemeinsamen Vorbringens mehrerer Kläger, das weiter unten zusammengefaßt ist. Im individuellen Teil der Erwiderung geht Sharp auf bestimmte Punkte genauer ein.

Die Ansicht des Rates, für Gemeinkosten seien keinerlei Abzüge zulässig, selbst wenn diese Kosten in eindeutigem Zusammenhang mit Inlandsverkäufen stünden, sei unhaltbar, da sie in krassem Widerspruch zum Grundsatz des gerechten Vergleichs stehe. Selbst die Kommission räume ein, daß diese Kosten abzuziehen seien, wenn sie aufgrund klarer und objektiver Kriterien ermittelt werden könnten und nicht unbedeutend seien. Zu Unrecht hätten daher die Gemeinschaftsorgane a) behauptet, daß nur die in unmittelbarem Zusammenhang mit den Verkäufen stehenden Kosten abgezogen werden könnten; b) sich geweigert, nicht auf ein bestimmtes einzelnes Verkaufsgeschäft bezogene Ausgaben diesen Kosten zuzurechnen; c) es abgelehnt, Kosten abzuziehen, die ausschließlich der Vertriebsgesellschaft auf dem Binnenmarkt entstanden seien.

Sharp stellt zum letztgenannten Punkt klar, sie beschwere sich nicht darüber, daß ihre eigenen, nicht ausschließlich den Absatz auf dem Inlandsmarkt betreffenden Verwaltungs- und sonstigen Gemeinkosten in den Normalwert einbezogen worden seien, sie wende sich aber dagegen, daß die nicht in direktem Zusammenhang mit einem bestimmten einzelnen Verkaufsgeschäft stehenden Kosten der mit dem Vertrieb befaßten Tochtergesellschaften nicht abgezogen worden seien. Die Gemeinkosten einer lediglich auf dem Inlandsmarkt tätigen Organisation stünden in Zusammenhang mit den inländischen Verkäufen, auch wenn diese Organisation nicht rechtlich vom Hersteller getrennt sei.

Was die Bemerkungen der Kommission betrifft, so widerspricht Sharp der Ansicht, in den Normalwert seien auch Gemeinkosten und eine Gewinnspanne einzubeziehen, die eindeutig dem inländischen Markt zugerechnet werden müßten. Die Kommission räume ein, daß zwar grundsätzlich nur die unmittelbar mit einem einzelnen Verkauf verbundenen Kosten abziehbar seien, ein Abzug jedoch vorgenommen werden könne, a) wenn sich die lediglich den Verkäufen auf dem Inlandsmarkt zuzurechnenden Gemeinkosten aufgrund klarer und objektiver Kriterien ermitteln ließen; b) wenn sie nicht unbedeutend seien. Zu Punkt a müsse man sich fragen, was denn noch über die Tatsache hinaus bewiesen werden müsse, daß bestimmte Kosten ausschließlich den Inlandsmarkt beträfen. Was Punkt b angehe, so könne sich selbst ein kleiner Unterschied, etwa von 1 %, auf die Dumpingspanne und dem endgültigen Antidumpingzoll über den

Zeitraum, für den ein solcher Zoll normalerweise festgesetzt wird, derart auswirken, daß es zu sehr hohen Beträgen komme (1 % von 10 Millionen ECU über diesen Zeitraum seien 500 000 ECU).

Der Rat legt zunächst die „Regeln" dar, von denen sich die Gemeinschaftsorgane bei der Festsetzung des Normalwerts leiten ließen: bei den Gemeinkosten würden im allgemeinen keinerlei Abzüge vorgenommen (Regel 1); die Kosten einer mit dem Vertrieb auf dem Inlandsmarkt befaßten Tochtergesellschaft seien in gleicher Weise zu behandeln wie die Kosten einer Verkaufsabteilung der Herstellerfirma (Regel 2); der rechnerisch zu ermittelnde Normalwert sei auf einer Grundlage zu berechnen, die einem auf dem Inlandspreis beruhenden Normalwert so nah wie möglich komme (Regel 3).

Der Rat wendet sich sodann dem Vorbringen von Sharp zu. Er erkennt an, daß der für einen Hersteller rechnerisch ermittelte Wert den Gewinn des Verkäufers sowie dessen nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit den betroffenen Verkäufen stehende Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten enthalte, was völlig in Einklang mit den maßgeblichen Vorschriften des Gemeinschaftsrechts stehe.

Entgegen der Auffassung vom Sharp müßten rechnerische Ermittlung des Normalwerts und Errechnung dieses Wertes auf der Grundlage der Preise auf dem Inlandsmarkt parallel verlaufen. Anderenfalls würden die beiden Rechenvorgänge zwangsläufig zu abweichenden Ergebnissen führen, was nicht richtig sein könne. Im übrigen stelle der Rückgriff auf den rechnerisch ermittelten Wert unzweifelhaft nur eine Hilfslösung im Verhältnis zur Heranziehung der Preise auf dem Inlandsmarkt dar. Außerdem bestimme Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii, daß der rechnerisch ermittelte Normalwert einen angemessenen Betrag für Vertriebskosten enthalten müsse, Kosten also, die begriffsnotwendig entstünden, nachdem die Waren die Fabrik verlassen hätten.

Das Vorbringen der Klägerin sei nicht klar. Soweit es dahin zu verstehen sei, daß beide Berechnungsmethoden sehr wohl zu unterschiedlichen Ergebnissen führen könnten, sei zu bemerken, daß eine derartige Lösung es den Exporteuren erlauben würde, geltend zu machen, daß stets der rechnerisch ermittelte Preis angewendet werden müsse, obwohl doch die geltenden Vorschriften eindeutig erkennen ließen, daß ihre Verfasser der Heranziehung des Inlandspreises den Vorrang eingeräumt hätten.

Es treffe nicht zu, daß die Gemeinkosten, die in den auf den Inlandspreisen beruhenden Normalwert einbezogen würden, nicht auch in den rechnerisch ermittelten Normalwert einbezogen würden. Vielmehr müßten in einem Normalwert, der auf dem rechnerisch ermittelten Preis beruhe, stets bestimmte Gemeinkosten enthalten sein.

Mit dem Begriff „Unterschiede" in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c sei gemeint, daß auch dann, wenn die mit den Ausfuhren in Zusammenhang stehenden Gemeinkosten des Herstellers nicht ebenso hoch seien wie die mit den inländischen Verkäufen verbundenen Kosten, keinerlei Berichtigung in der einen oder anderen Richtung zu erfolgen brauche, gleichviel wie groß die Unterschiede seien. Dieser Begriff könne aber auch bedeuten, daß, selbst wenn der größere Teil der Gemeinkosten eines Herstellers die Ausfuhren betreffe, zur Errechnung des Ausfuhrpreises die Differenz nicht vom Verkaufspreis in der Gemeinschaft abgezogen werde. Die Gemeinschaftsorgane seien mit anderen Worten nicht genötigt, die — ihrem Wesen nach äußerst schwierigen, kontroversen und subjektiven — Fragen nach der Aufschlüsselung der Gemeinkosten zu prüfen.

Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii gewährleiste jedoch, daß dank der Anrechnung eines Teils der Gemeinkosten auf den Normalwert stets die gleichen Grundsätze

angewendet würden, gleichviel, ob dieser Wert anhand der inländischen Preise festgesetzt oder aber rechnerisch ermittelt worden sei.

Der Rat wendet sich nunmehr dem Vorbringen von Sharp zu, wonach der Vergleich unbillig gewesen und nicht auf der gleichen Handelsstufe vorgenommen worden sei, da bei der Berechnung des Normalwerts die Gemeinkosten der japanischen Tochtergesellschaft der Klägerin nicht abgezogen worden seien, wohl aber diejenigen ihrer in der Gemeinschaft tätigen Tochtergesellschaft. Dieses Vorbringen sei zurückzuweisen; die unterschiedliche Behandlung ergebe sich aus der Verordnung Nr. 2176/84 und entspreche der Notwendigkeit, die Vertriebsorganisationen ohne Rücksicht auf ihre Rechtsform gleich zu behandeln.

Gemäß Artikel 2 Absatz 10 seien Berichtigungen wegen mit den Verkäufen unmittelbar zusammenhängender Kosten in der Regel vorzunehmen, nachdem sowohl Normalwert als auch Ausfuhrpreis berechnet worden seien. Sharp könne also nicht behaupten, die in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii bezeichnete Gewinnspanne dürfe nicht auf alle dort näher bestimmten „Produktionskosten" angewendet werden.

In seiner Gegenerwiderung führt der Rat aus, selbst wenn sich mit Sicherheit feststellen ließe, daß eine Vertriebsorganisation „faktisch" von der Herstellerfirma getrennt sei, wie die Klägerin dies für ihre eigene Vertriebsorganisation behaupte, wäre es äußerst schwierig, die mit der Tätigkeit einer solchen Organisation verbundenen Kosten von denjenigen der Zentrale abzugrenzen.

Es seien zwar Fälle denkbar, in denen die Tätigkeit einer solchen Organisation völlig eindeutig abgrenzbar sei, aber dann handele es sich um Stellen, die andere Aufgaben als diejenigen einer Vertriebsabteilung herkömmlicher Art wahrnähmen oder darüber hinaus mit zusätzlichen Aufgaben befaßt seien. Dies treffe jedoch im Falle Sharp nicht zu.

Das *CETMA* schließt sich in vollem Umfang der Auffassung des Rates und der Kommission an, wonach Berechnung des Normalwerts und Berechnung des Ausfuhrpreises zwei verschiedene Vorgänge seien, für die jeweils andere, unterschiedliche Berechnungsmethoden vorsehende Bestimmungen gälten. Entgegen der Behauptung der Klägerin handele es sich hier nicht um eine Neuerung im Antidumpingrecht der Gemeinschaft, sondern um eine bereits seit sehr langer Zeit geltende Regel, die seit mehr als zehn Jahren angewendet werde und niemals vor dem Gerichtshof beanstandet worden sei.

Die Bestimmung des Normalwerts, einschließlich der Feststellung der Beziehung zwischen Herstellerfirma und Vertriebsgesellschaft in Japan, erfordere die Würdigung einer komplexen wirtschaftlichen Lage, weshalb den Gemeinschaftsorganen ein weites Ermessen habe eingeräumt werden müssen. Die Klägerin habe nicht nachgewiesen, daß die Organe einen offensichtlichen Irrtum oder einen Ermessensmißbrauch begangen oder die Grenzen ihres Ermessens offensichtlich überschritten hätten.

Produktionsunternehmen und ihre Vertriebsstellen in Japan würden grundsätzlich als wirtschaftliche Einheiten behandelt, um einen wirksamen Schutz gegen Dumping zu gewährleisten. Anderenfalls könnten die Antidumpingvorschriften durch eine geschickte Manipulation der rechtlichen Struktur der Unternehmen umgangen werden.

Nach den Erfahrungen des CETMA werde Dumping traditionell von verschiedenen

Gruppen japanischer Unternehmen unter der Schirmherrschaft ihrer Berufsverbände und des Ministeriums für internationalen Handel und Industrie (MITI) betrieben. Gerade um möglichst keine Dumpingvorwürfe aufkommen zu lassen, hätten die Hersteller von ESM auf ihrem Inlandsmarkt angeblich unabhängige Vertriebsgesellschaften gegründet. Sie rechneten damit, daß ihre Verrechnungspreise auf dem Inlandsmarkt als Normalwert zugrunde gelegt oder, falls dieser Wert rechnerisch ermittelt werden müsse, daß alle den Vertriebsgesellschaften entstandenen Vertriebs-, Verwaltungs- und sonstigen Gemeinkosten bei der Bestimmung des Normalwerts der Waren der Herstellerfirma außer Betracht blieben.

Von großer Bedeutung sei auch folgendes. Um die Anwendung der Antidumpingvorschriften in der Praxis sicherzustellen und zu verhindern, daß die Rechtsform eines japanischen Unternehmens es diesem gestatte, der Feststellung von Dumpingspannen zu entgehen, müßten zwei Grundsätze beachtet werden:

— Die Vertriebs-, Verwaltungs- und sonstigen Gemeinkosten der Vertriebsgesellschaften seien stets in den Normalwert einzubeziehen.

— Die im Verhältnis zwischen einer Muttergesellschaft und einer von ihr beherrschten Tochtergesellschaft berechneten Preise dürften nicht Preisen gleichgestellt werden, die im normalen Handelsverkehr gezahlt würden.

Diese Grundsätze seien auch anwendbar, wenn das Erzeugnis auf dem Inlandsmarkt nicht über eine Vertriebsgesellschaft abgesetzt werde. Das ergebe sich eindeutig aus Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii der Verordnung Nr. 2176/84. In Ermangelung einer solchen Bestimmung würden diejenigen japanischen Hersteller, die ein auf ihrem heimischen Markt nicht vertriebenes Erzeugnis im Ausland zu Dumpingpreisen verkaufen, bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwertes bevorzugt.

Dritte Rüge: Abzug des Ausfuhrpreises vom Wert des von der Tochtergesellschaft der Klägerin in der Gemeinschaft gewährten Kundenkredits

Mit ihrer *dritten Rüge* macht Sharp geltend, die Berechnung des Ausfuhrpreises sei dadurch verfälscht worden, daß die Kommission vom Wiederverkaufspreis der Firma Sharp Electronics (Europe) GmbH (SEE GmbH), der deutschen Tochtergesellschaft der Klägerin, nicht die Kosten abgezogen habe, die der SEE GmbH durch Kredite entstanden seien, die sie in anderen Mitgliedstaaten ansässigen Kunden auf die in DM zu zahlenden Preise gewährt habe, sondern die Kosten, die diese Kunden für Kredite in ihrer eigenen Währung hätten aufbringen müssen. Die hierbei von der Kommission berücksichtigten Zinssätze seien aber seinerzeit in den anderen Mitgliedstaaten erheblich höher gewesen als in Deutschland.

Die von der Kommission gewählte Methode sei einmal deswegen fehlerhaft, weil die Kommission gemäß Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Verordnung Nr. 2176/84 den Ausfuhrpreis auf der Grundlage der Kosten der SEE GmbH hätte rechnerisch ermitteln müssen, d. h. unter Berücksichtigung der Kosten, die dieser Firma durch die Aufnahme eines DM-Kredits entstanden wären.

Aber selbst wenn die Kommission berechtigt gewesen wäre, wie geschehen vorzugehen,

d. h. sich auf den Wert zu stützen, den dieser Kredit für die Kunden gehabt habe, so könne der Wert eines Kredits in DM doch nicht höher sein als die Kosten, die einem Kunden durch die Aufnahme eines Darlehen in dieser Währung entstanden wären.

Die Kosten eines DM-Darlehens und der Wert eines Kredits in dieser Währung seien gleich, unabhängig davon, in welchem Land Darlehensgeber oder Darlehensnehmer ansässig seien. Aus den den Akten beigefügten Unterlagen ergebe sich, daß im Zeitraum des Verwaltungsverfahrens die Kosten eines Darlehens in DM für einen niederländischen Darlehensnehmer tatsächlich dieselben gewesen seien wie für einen italienischen.

Der *Rat* entgegnet, der Kundenkredit stelle für den Käufer eine Verringerung des tatsächlich berechneten Preises und für den Verkäufer eine Ausgabe dar. Der jeweilige Umfang dieser Preisminderung und dieser Ausgabe hänge von den Zinssätzen, die Veränderungen unterworfen sein könnten, sowie den Tilgungsfristen ab, die für den Käufer eine vom Verkäufer bezahlte Ersparnis darstellten.

Der Rat führt in seiner Gegenerwiderung aus, die entscheidende Frage sei im Grund diejenige nach dem Wert des dem Kunden gewährten Kredits, da nach Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b der Ausfuhrpreis auf der Grundlage des Preises zu errechnen sei, den der erste unabhängige Käufer bezahlt habe. Dieser Preis müsse im Falle eines Kundenkredits nach Maßgabe der Zinsen berechnet werden, die der Käufer hätte entrichten müssen, wenn er sich den gleichen Betrag aus anderer Quelle hätte verschaffen müssen. Normalerweise befänden sich die anderen Kreditquellen, die ein Käufer in Anspruch nehmen könne, in dessen eigenem Lande. Überdies sei denkbar, daß devisenrechtliche Vorschriften es untersagten, sich ausländische Devisen zu verschaffen, um anschließend eine Zahlung in dieser Währung zu leisten. In Ermangelung von Anhaltspunkten dafür, daß die Kunden von Sharp nicht die normale Praxis befolgt hätten, sei es angemessen gewesen, von den Zinssätzen der Mitgliedstaaten auszugehen, in denen diese Kunden ansässig gewesen seien.

Vierte Rüge: Diskriminierung der Klägerin gegenüber der Firma Nakajima

Mit ihrer *vierten Rüge* macht Sharp geltend, die Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls sei wegen Diskriminierung nichtig.

In der Untersuchung, die zur Einführung von vorläufigen Antidumpingzöllen geführt habe, habe die Kommission für diejenigen Exporteure, bei denen der Normalwert rechnerisch ermittelt worden sei, darunter die Firma Nakajima, einstweilen eine Gewinnspanne von 10 % im Verhältnis zu den Kosten angenommen. Aufgrund dieser Zahl sei die Kommission zu der Feststellung gelangt, die Dumpingspanne liege bei Nakajima sehr niedrig und rechtfertige nicht den Erlaß von Antidumpingmaßnahmen. Kurz darauf habe sie jedoch ihre Berechnung des Normalwerts revidiert und den Exporteuren eine Gewinnspanne von 47,91 % im Verhältnis zu den Kosten zugeschrieben. Zwar habe sie das Verfahren gegen Nakajima wieder eröffnet und diese Firma mit einem vorläufigen Antidumpingzoll von 28 % belegt, jedoch sei dieser Zoll nicht rückwirkend eingeführt worden.

Die Gemeinschaftsorgane hätten sich einer Diskriminierung schuldig gemacht, indem sie beschlossen hätten, der Klägerin und anderen Exporteuren endgültige Antidumpingzölle aufzuerlegen, ohne zugleich — was sie

ohne weiteres hätten tun können, indem sie das Verfahren gegen Nakajima zum gleichen Zeitpunkt wiedereröffnet hätten, zu dem die Kommission ihre Methode zur Berechnung der Gewinnspanne geändert habe — gegen Nakajima mindestens einen vorläufigen Zoll festzusetzen, der auf der gleichen neuen Methode für die Berechnung der Gewinnspanne beruht hätte wie derjenigen, die für die Berechnung des der Klägerin auferlegten endgültigen Zolls gewählt worden sei.

Die gerügte Diskriminierung sei durch den Beschluß der Kommission vom 12. Februar 1986 verschärft worden, das Verfahren gegenüber Nakajima endgültig einzustellen. Die in diesem Beschluß für Nakajima festgestellte Dumpingspanne von 1,48 % beruhe aber ganz einfach darauf, daß eine andere Gewinnspanne zugrunde gelegt und auf einen anderen Bezugszeitraum abgestellt worden sei als denjenigen, auf den man sich sowohl bei der Festsetzung des endgültigen Antidumpingzolls gegen die Klägerin als auch bei der Festsetzung des vorläufigen Zolls gegen Nakajima gestützt habe. Es liege auf der Hand, daß die Anwendung unterschiedlicher Kriterien auf verschiedene Exporteure diskriminierend sei. Der für Nakajima gewählte Bezugszeitraum liege übrigens zeitlich nach der Mitteilung über die Eröffnung des Antidumpingverfahrens, obwohl dies nicht der Praxis der Gemeinschaftsorgane entspreche, die bestrebt sei, Preismanipulationen nach Eröffnung des Verfahrens zu verhindern.

Der *Rat* betont, die Gemeinschaftsorgane seien in keiner Weise verpflichtet gewesen, die Einführung von Zöllen zu Lasten der Klägerin bis zur Einstellung des wiedereröffneten Verfahrens gegen Nakajima aufzuschieben. Anderenfalls könnten die Antidumpingmaßnahmen nämlich jedesmal unbegrenzt verzögert werden, wenn im Verlauf eines Verfahrens gegen einen Exporteur Beweise für das von einem anderen Exporteur betriebene Dumping entdeckt würden. Die Nakajima in der Verordnung Nr. 2812/85 der Kommission vom 7. Oktober 1985 (ABl. L 266, S. 59) zugeschriebene Dumpingspanne von 28,8 % sei diesem Unternehmen lediglich vorläufig und vor dem Zeitpunkt zugerechnet worden, zu dem die besonderen Umstände der Geschäftstätigkeit der Firma Nakajima in Betracht gezogen worden seien. Angesichts dieser Umstände sei es weit weniger notwendig erschienen, auf denselben Untersuchungszeitraum zurückzugreifen wie bei den anderen Unternehmen, als dies sonst der Fall gewesen wäre. Der Rückgriff auf einen anderen Bezugszeitraum sei im übrigen deshalb geboten gewesen, weil Schlußfolgerungen, die auf einen fast zwei Jahre vor der Entscheidung abgelaufenen Zeitraum abgestellt hätten, nicht befriedigend gewesen wären. Bei jeder sich über einen längeren Zeitraum erstreckenden Untersuchung sei es in der Tat von entscheidender Wichtigkeit, sich auf einen angemessenen nahe in der Vergangenheit liegenden Bezugszeitraum zu stützen. Aber selbst wenn man den gleichen Bezugszeitraum zugrunde gelegt hätte wie für die anderen Exporteure, so hätte die Anwendung der Grundsätze, von denen man bei der endgültigen Berechnung ausgegangen sei, für Nakajima nur eine unbedeutende Dumpingspanne ergeben.

Das *CETMA* schließt sich dem Vorbringen des Rates an, stellt aber noch zwei Punkte klar. Einmal sei es falsch zu behaupten, die Industrien der Gemeinschaft hätten einen Vorteil daraus gezogen, daß gegen Nakajima kein Zoll verhängt worden sei. Lediglich Olympia habe der Firma Nakajima ESM abgekauft; die vertraglichen Beziehungen zwischen diesen beiden Unternehmen hätten nach der Einführung des Antidumpingzolls aufgehört. Die vom CETMA eingereichte Beschwerde habe sich im übrigen auch auf Nakajima bezogen. In zweiter Linie betont das CETMA, das wichtigste Ziel einer Antidumpingverordnung sei nicht, zwischen den Exporteuren einen lauteren Wettbewerb wieder herzustellen, sondern den durch das Dumping entstandenen Scha-

den wiedergutzumachen. Auch wenn eine Diskriminierung zugunsten von Nakajima vorliegen sollte, könnte dies nie dazu führen, daß die Einführung eines Antidumpingzolls auf die Ausfuhren von Sharp ungültig wäre.

Fünfte Rüge: Vereinnahmung des vorläufigen Antidumpingzolls zum Satz von 21,1 %

Die *fünfte Rüge* von Sharp geht dahin, Artikel 2 der Verordnung Nr. 1698/85 sehe zu Unrecht die Vereinnahmung des vorläufigen Zolls zum Satz von 21 % vor, obwohl die Kommission selbst eingeräumt habe, daß dieser Satz auf der Grundlage einer vorläufig ermittelten Dumpingspanne berechnet worden sei, die auf einem Rechenfehler beruhe, nach dessen Berichtigung die der Klägerin zugeschriebene vorläufige Dumpingspanne auf 16,08 % hätte herabgesetzt werden müssen. Angesichts eines als solchen anerkannten Fehlers, den zu korrigieren die Kommission sich verpflichtet habe, sei der Rat durch keine Vorschrift des Gemeinschaftsrechts verpflichtet gewesen, den vorläufigen Zoll in voller Höhe zu vereinnahmen, selbst wenn der Irrtum nicht in der Folgezeit korrigiert worden wäre. Daß der endgültige Zoll höher ausgefallen sei als der vorläufige, berechtige den Rat nicht dazu, einen bei der Berechnung des letzteren unterlaufenen Rechenfehler nicht zu berücksichtigen.

Angesichts der von der Kommission eingegangenen Verpflichtung, den Irrtum bei der Festsetzung des endgültigen Zolls zu korrigieren, lasse sich nicht behaupten, die Klägerin hätte dennoch Klage erheben müssen, um diesen Irrtum feststellen zu lassen. Eine solche Lösung stehe nicht im Einklang mit dem Grundsatz der ordnungsmäßigen Verwaltung. Außerdem habe die von der Kommission eingegangene Verpflichtung ein berechtigtes Vertrauen begründet, dem der Rat nicht Rechnung getragen habe.

Der *Rat* bestreitet nicht den in Rede stehenden Irrtum, betont jedoch, daß die endgültigen Schlußfolgerungen bezüglich des Dumpings für die Klägerin zur Festsetzung eines über dem vorläufigen Zoll liegenden Zollsatzes geführt hätten, so daß die Gemeinschaftsorgane nicht berechtigt gewesen wären, weniger als den vorläufig verhängten Zoll zu vereinnahmen, der seinerseits als zu niedrig angesehen worden sei.

Tatsächlich habe die Kommission der Klägerin mitgeteilt, sie beabsichtige keine Änderung des vorläufigen Zolls, da der in Rede stehende Irrtum durch andere, später erkannte Rechenfehler ausgeglichen worden sei, deren Berichtigung Sharp nachteilig gewesen seien. Die Verpflichtung, diesem Irrtum bei der Festsetzung des endgültigen Zolls Rechnung zu tragen, sei erfüllt worden; die Korrektur des Irrtums habe nicht verhindern können, daß letztlich eine eindeutig höhere Dumpingspanne als die zuvor ermittelte festgestellt worden sei. Im übrigen sei ein Exporteur durch keine Vorschrift daran gehindert, die endgültige Vereinnahmung des vorläufigen Zolls anzufechten, ohne daß er genötigt wäre, zuvor Klage gegen die Verordnung zur Einführung dieses vorläufigen Zolls zu erheben.

Das *CETMA* führt aus, aus den Bestimmungen der Verordnung Nr. 2176/84 gehe hervor, daß der Rat stets befugt sei, den vorläufigen Antidumpingzoll zu vereinnahmen, jedenfalls in der Höhe des schließlich eingeführten endgültigen Antidumpingzolls, wenn dessen Betrag dem des vorläufigen Zolls gleichkomme oder ihn übersteige. Dies sei auch wegen der Notwendigkeit geboten, soweit wie möglich das Entstehen eines weiteren Schadens zu verhindern und auf diese Weise die betroffene europäische Industrie zu schützen.

B — *Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen in der Rechtssache 250/85, in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86, in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86, in den verbundenen Rechtssachen 277 und 300/85 und in der Rechtssache 301/85; Entgegnungen auf dieses Vorbringen*

1. *Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen*

Die Klägerinnen in den obengenannten Rechtssachen, darunter Sharp, haben in ihren Erwiderungen gemeinsame Ausführungen gemacht, mit denen sie einen Umstand ins Licht rücken wollen, der ihrer Ansicht nach einen der Hauptmängel der Feststellungen der Kommission bezüglich des Dumpings bildet, nämlich daß Ausfuhrpreis und Normalwert nicht auf eine vergleichbare Grundlage gestellt worden seien. Die hohen Dumpingspannen, die die Gemeinschaftsorgane den Klägerinnen zugeschrieben hätten, seien nämlich in weitem Umfang das Ergebnis eines von der Kommission angestellten willkürlichen Vergleichs zwischen Ausfuhrpreis und Normalwert; sie seien weder mit der Verordnung Nr. 2176/84 noch mit dem Antidumping-Kodex des GATT vereinbar, auf den sich diese Verordnung stütze.

Die gemeinsamen Ausführungen gliedern sich in zwei Teile; der erste schildert das von der Kommission eingeschlagene und vom Rat lediglich übernommene Verfahren für die Berechnung des Dumpings, während der zweite sich um den Nachweis der Unvereinbarkeit des von der Kommission vorgenommenen Vergleichs mit der Verordnung Nr. 2176/84 und dem Antidumping-Kodex des GATT bemüht.

Im Zuge der allgemeinen Beschreibung des zur Feststellung des Dumpings eingeschlagenen Weges betonen die Klägerinnen namentlich den Unterschied zwischen der Auffassung der Gemeinschaftsorgane, wonach die jeweiligen Berechnungen des Normalwerts und des Ausfuhrpreises zwei verschiedene Vorgänge seien und die Anwendung unterschiedlicher Methoden erforderlich machten, und ihrem eigenen Standpunkt, wonach die beiden Berechnungen der Ermittlung zweier Werte dienten, deren Vergleich im Sinne der Verordnung Nr. 2176/84 „gerecht" sein müsse.

Die Klägerinnen bemerken weiterhin, die Kommission habe völlig unterschiedliche Haltungen eingenommen, je nachdem ob sie den Ausfuhrpreis oder aber den Normalwert zu berechnen gehabt habe. Im ersten Fall habe sie sorgfältig darauf geachtet, daß der Ausfuhrpreis keinerlei in der Gemeinschaft entstandene Kosten enthalte; soweit die Einfuhren von mit der Herstellerfirma verbundenen Vertriebsgesellschaften getätigt worden seien, habe sie alle bei diesen Gesellschaften angefallenen Kosten zuzüglich einer Gewinnspanne abgezogen. Dagegen habe sie im zweiten Fall einen beträchtlichen Teil der Kosten sowie einen dem Vertrieb in Japan zugeordneten Gewinnbetrag in den Normalwert einbezogen.

Die Kommission habe mit anderen Worten die in Japan angefallenen Vertriebskosten — die von gleicher Art seien wie die in Europa angefallenen und die die Kommission nicht in den Ausfuhrpreis einbezogen habe, mit dem der Normalwert im allgemeinen verglichen worden sei — nicht aus dem Normalwert ausgeklammert.

Diese Methode führe zwangsläufig zur Errechnung einer hohen scheinbaren Dumpingspanne, auch wenn der Exporteur seine Produktion auf der gleichen Handelsstufe in der Gemeinschaft zu einem höheren Preis verkaufe als in Japan und auf seine Exportverkäufe den gleichen Gewinn erziele wie auf seine Verkäufe auf dem inländischen Markt.

Mit der Anwendung einer solchen Methode hätten die Gemeinschaftsorgane gegen die wesentliche Verpflichtung verstoßen, Ausfuhrpreis und Normalwert auf eine vergleichbare Grundlage zu stellen, wie dies in den Bestimmungen von Artikel 2 der Verordnung Nr. 2176/84 vorgesehen sei, die ihrerseits diejenigen von Artikel VI des GATT sowie des Antidumping-Kodex des GATT von 1979, auf die die zweite Begründungserwägung der Verordnung ausdrücklich Bezug nehme, übernommen hätten. Diese Verpflichtung sei wesentlich, da ein Ergebnis, bei dem der Ausfuhrpreis niedriger liege als der Normalwert, nur gerechtfertigt sei, wenn es auf einem gerechten Vergleich zwischen beiden beruhe.

Entgegen dem Vorbringen der Gemeinschaftsorgane sei der gegen die Billigkeit verstoßende Vergleich zwischen Ausfuhr- und Binnenmarktpreis, wie er vorliegend angestellt worden sei, weder in Artikel 2 Absatz 10 der Verordnung Nr. 2176/84 vorgesehen noch nach dieser Bestimmung zulässig.

Dort heiße es, daß „die die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussenden Unterschiede jedesmal nach Lage des Falles gebührend zu berücksichtigen [sind]"; ferner gebe die Bestimmung die „Leitlinien" an, die bei der Festlegung der erforderlichen Berichtigungen anwendbar seien.

Die Formulierung der Vorschriften der Verordnung Nr. 2176/84, des GATT und des Antidumping-Kodex des GATT legten aber die Annahme nahe, daß jene Bestimmung einen gerechten Vergleich zwischen Ausfuhrpreis und Normalwert gewährleisten solle.

Zunächst einmal hätten die Gemeinschaftsorgane den Ausdruck „Verkaufsbedingungen" in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c unrichtig ausgelegt. Daß in diesem Artikel von „Provisionen oder Gehälter[n] für Verkaufspersonal" die Rede sei, beweise, daß der Ausdruck „Verkaufsbedingungen" nicht die sehr beschränkte Tragweite haben könne, die ihm der Rat beilege, also nicht nur die Verpflichtung erfasse, die der Verkäufer in dem Vertrag oder in seinen allgemeinen Geschäftsbedingungen festlegen könne, sondern auch die konkreten Bedingungen und die Begleitumstände des betreffenden Verkaufsgeschäfts.

Die Gemeinschaftsorgane hätten somit die in dem vorgenannten Artikel vorgesehenen Einschränkungen unzutreffend ausgelegt.

Die Beschränkung der Berichtigungen auf diejenigen Unterschiede, die in unmittelbarer Beziehung zu den in Betracht gezogenen Verkäufen stünden, und der Ausschluß jeglicher Berichtigung wegen Unterschieden bezüglich der Gemeinkosten zielten ganz allgemein darauf ab, der Kommission die Verpflichtung zu ersparen, die Gemeinkosten ein und derselben Organisation, die sich sowohl mit Binnenhandel als auch mit Ausfuhren befasse, zwischen inländischen Geschäften und Ausfuhren aufzuteilen. Keine dieser Beschränkungen sei jedoch in einem Fall wie dem vorliegenden anwendbar, da es in diesem Rechtsstreit darum gehe, daß die „indirekten Kosten" von Unternehmen — hier der japanischen Vertriebsgesellschaften, die sich ausschließlich mit Binnenhandel befaßten — nicht den inländischen Handelsgeschäften zugeordnet worden seien.

Was diejenigen Unterschiede betreffe, die unmittelbar mit den in Betracht gezogenen Verkäufen zusammenhingen, so sei hervorzuheben, daß mit den in Japan getätigten Verkäufen verschiedene Kosten verbunden seien, die speziell dem Vertrieb der Erzeugnisse in diesem Land zugeordnet werden müßten.

Überlegungen gleicher Art träfen für die Gemeinkosten zu. Eine unterschiedliche Aufteilung der Gemeinkosten sei in den vorliegenden Fällen nicht angebracht.

Auch die Wendung „Unterschiede betreffend die Handelsstufe" in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c der Verordnung Nr. 2176/84 sei insofern unrichtig ausgelegt worden, als sämtliche Vermarktungs- und Vertriebskosten auf örtlicher Ebene ausgeschlossen, umfangreiche Kosten dieser Art dagegen in den Normalwert einbezogen worden seien. Infolgedessen seien Ausfuhrpreis und Normalwert nicht auf der gleichen Handelsstufe miteinander verglichen worden.

Die „Leitlinien" dürften nicht angewendet werden, wenn ihre Anwendung dem Vergleich seinen objektiven Charakter nehmen würde; ihre Aufzählung sei beispielhaft und nicht erschöpfend. In der Tat sei klar, daß die ersten beiden Sätze von Absatz 10, die die Verpflichtung aussprächen, die die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussenden Unterschiede jedesmal nach Lage des Falles gebührend zu berücksichtigen, ihrem Wesen nach allgemeinen Charakter hätten, während die im dritten Satz bezeichneten Leitlinien keinesfalls als erschöpfend angesehen werden könnten. Zwar seien sie zunächst anwendbar, aber wenn ihre Anwendung sich im Hinblick auf den konkreten Sachverhalt als unvereinbar mit dem wesentlichen Grundsatz des gerechten Vergleichs erweisen sollte, so sei nicht zweifelhaft, daß ein Antrag nicht aus dem alleinigen Grund zurückgewiesen werden könne, daß der Fall von keiner der Leitlinien erfaßt werde.

Zu Unrecht habe die Kommission ferner in den rechnerisch ermittelten Normalwert einen Betrag für Vertriebskosten im Zusammenhang mit dem Verkauf durch angeschlossene Vertriebsgesellschaften in Japan einbezogen.

Hätten die Gemeinschaftsorgane nicht die bei den japanischen Vertriebsgesellschaften der Exporteure angefallenen Kosten in die Produktionskosten einbezogen, so wären Normalwert und Ausfuhrpreis auf eine vergleichbare Grundlage gestellt worden; die Frage der Berichtigung hätte sich nicht gestellt.

Die von den Klägerinnen vertretene Auffassung habe den Vorzug, den Exporteuren das Risiko zu ersparen, daß die Feststellung oder Nichtfeststellung eines von ihnen etwa begangenen Dumpings davon abhänge, ob der Normalwert auf der Grundlage der tatsächlichen oder aber der rechnerisch ermittelten Inlandspreise und ob der Ausfuhrpreis auf der Grundlage der tatsächlichen oder aber der rechnerisch ermittelten Ausfuhrpreise berechnet worden sei. Der Grundsatz bleibe nämlich stets der gleiche: soweit möglich, dürften die wesentlichen Faktoren, die weder in den Ausfuhrpreis einbezogen noch bei dessen Ermittlung berücksichtigt worden seien, auch nicht in den Normalwert einbezogen oder bei dessen Ermittlung berücksichtigt werden.

Die Gemeinschaftsorgane hätten weiterhin den Irrtum begangen, den rechnerisch ermittelten Wert dadurch anschwellen zu lassen, daß sie anomal hohe Gewinnspannen in ihn einbezogen hätten. Die Gewinnspannen, die die Kommission bei bestimmten Herstellern festgestellt, sowie die Verluste, die sie für Tokyo Juki ermittelt habe, seien jedoch lediglich die Folge eines Versäumnisses der Kommission selbst, die es unterlassen habe, die beim Vertrieb der ESM angefallenen Kosten korrekt aufzuteilen.

Bei der Feststellung des Gewinns der ihre Erzeugnisse auf dem Inlandsmarkt absetzenden Unternehmen habe die Kommission nämlich nicht berücksichtigt, daß die bei diesen Unternehmen im Zusammenhang mit ihren Verkäufen von ESM in Japan angefallenen Werbekosten erheblich höher gewesen seien als die Werbekosten für ihre Auslandsverkäufe.

Der bei Tokyo Juki festgestellte Verlust beruhe darauf, daß die Kommission die beglaubigten Rechnungsaufstellungen dieser

Gesellschaft nicht berücksichtigt habe, aus denen hervorgehe, daß die inländischen Verkäufe dieser Firma einen Gewinn erbracht hätten. Dagegen habe die Kommission den Verkäufen von ESM einen zu hohen Betrag derjenigen Vertriebskosten von Tokyo Juki zugewiesen, die nicht verwandte Erzeugnisse oder Erzeugnisarten betroffen hätten.

Die Gewinne, die bei der rechnerischen Ermittlung des Wertes zugrunde gelegt worden seien, beruhten somit auf groben Irrtümern bei der Aufteilung der in Rede stehenden Kosten.

Nach alledem seien die hohen festgestellten Dumpingspannen in weitem Maße das Ergebnis eines nicht objektiv vorgenommenen, mit Rechtsfehlern behafteten Vergleichs, nicht hingegen irgendeiner objektiv unlauteren Handelspraktik der Exporteure.

2. *Antwort des Rates auf das gemeinsame Vorbringen*

Der Rat stellt zwei Vorbemerkungen an den Anfang seiner Ausführungen.

Erstens bestünden in bezug auf jeden der für die Feststellung eines Dumpings maßgebenden Hauptfaktoren (Normalwert, Ausfuhrpreis und Vergleich zwischen diesen beiden Werten) genaue, besondere und getrennte Regeln. Zu Unrecht machten die Klägerinnen geltend, nach dem Antidumping-Kodex des GATT seien Berichtigungen für *alle* die Vergleichbarkeit der Preise beeinträchtigenden Unterschiede erforderlich. Abgesehen davon, daß dieser Kodex den von den Klägerinnen genannten Ausdruck nicht verwende, und daß die Bestimmungen des GATT, wie die Rechtsprechung des Gerichtshofes bestätige, niemals als unmittelbar anwendbar angesehen worden seien, gehe jedenfalls gerade aus dem Text des GATT-Kodex klar hervor, daß sich in ihm ein absichtlich ungenau formulierter Kompromiß niedergeschlagen habe, der den gesetzgebenden Organen der vertragschließenden Parteien einen bedeutenden Ermessensspielraum für die Entscheidung über die zu gewährenden Berichtigungen belasse.

Die zweite Vorbemerkung betrifft das hypothetische Beispiel, mit dem die Klägerinnen dartun wollen, daß die von der Kommission angewandte Methode zwangsläufig zur Feststellung einer Dumpingspanne führe. Diesem Beispiel hafteten bestimmte grundlegende Fehler an, die es unverwendbar machten. Es beruhe nämlich auf den internen Verrechnungspreisen zwischen der Herstellerfirma und deren Tochtergesellschaften in Japan oder in der Gemeinschaft, Preisen also, die in sich selbst unbestimmt und stets manipulierbar seien; es übersehe völlig die Kosten und Gewinne der Muttergesellschaft; es betrachte die auf dem Binnenmarkt tätige Vertriebsgesellschaft als getrenntes Gebilde, obwohl bewiesen sei, daß sie ein Bestandteil der Konzernstruktur sei; es unterlasse den Abzug der aufgrund des GZT entrichteten Zölle; es unterstelle zu Unrecht, daß der Preis, zu dem an unabhängige Kunden in Japan verkauft werde, stets niedriger sei als der Preis in der Gemeinschaft; schließlich beziehe es sich nicht auf den rechnerisch ermittelten Normalwert.

Mit ihrem *ersten* Argument wollten die Klägerinnen beweisen, daß das Erfordernis des vergleichbaren Preises oder des gerechten Vergleichs zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis grundlegender Natur sei und daß der von einem gerechten Vergleich sprechende Wortlaut des Artikels 10 Absatz 2 den Vorrang vor dem Wortlaut anderer

Stellen des gleichen Artikels haben müsse, zu dem er in Widerspruch stehe. Eine solche Auffassung sei mit zwei grundlegenden Auslegungsmaximen unvereinbar, nämlich

— daß verschiedene Bestimmungen ein und derselben rechtlichen Regelung nach Möglichkeit stets miteinander in Einklang zu bringen seien;

— daß im Konfliktfall die Lex specialis vorgehe, es sei denn, daß die beiden einander widersprechenden Bestimmungen in keiner Weise miteinander in Einklang gebracht werden könnten.

Was den Ausdruck „Verkaufsbedingungen" betreffe, so sei er im Lichte der übrigen Bestimmungen von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c auszulegen, aus denen sich ergebe, daß dieser Artikel lediglich für die Unterschiede bei denjenigen Bedingungen gelte, die in unmittelbarem Zusammenhang mit einzelnen Verkäufen stehen könnten. Solche Kosten seien nur diejenigen, bei denen die Möglichkeit bestehe, daß sie in einem Kaufvertrag eigens erwähnt seien und die Entscheidung des Käufers beeinflußten. In einem normalen Kaufvertrag erwarte man aber keine Klauseln, die die „Verwaltungs- und Gemeinkosten" beträfen, sondern eher solche, die sich beispielsweise auf Kredit- oder Lieferbedingungen bezögen.

Der im Ausfuhrland angewandte und der Ausfuhrpreis könnten jeweils in Zusammenhang mit unterschiedlichen Zahlungs-, Kredit-, Lieferungs- und Garantiebedingungen stehen. Sie müßten auf eine vergleichbare Grundlage gestellt werden, was mittels des in Artikel 2 Absatz 10 beschriebenen Rechenvorgangs geschehe. Dieser Vorgang diene nämlich dem Vergleich nicht der Kosten, sondern der Preise; der Kostenfaktor werde nur dann herangezogen, wenn dies zur Angleichung der verschiedenen mit den angewendeten Preisen verbundenen Bedingungen erforderlich sei. Aber selbst wenn die Gemeinkosten nicht eigens erwähnt würden, verstehe es sich von selbst, daß derartige Kosten nicht in einer „direkten Beziehung" zu bestimmten Verkäufen stünden. Diese Auslegung werde durch den letzten Passus von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c bestätigt, dessen Wortlaut — „der Betrag dieser Berichtigungen bestimmt sich in der Regel nach den Kosten, die diese Unterschiede beim Verkäufer verursachen, wobei jedoch ihre Auswirkung auf den Wert der Waren ebenfalls in Betracht gezogen werden kann" — beweise, daß dieser Artikel lediglich beim Verkäufer verursachte Kosten, die den Preis des Erzeugnisses auf dem freien Markt berühren könnten, oder dem Käufer eingeräumte Vorteile betreffe, die bei verschiedenen Käufen von Erzeugnissen derselben Art unterschiedlich sein könnten.

Die Klägerinnen stützten sich, genauer gesagt, auf die Wendung „Provisionen oder Gehälter für Verkaufspersonal". Provisionen seien eindeutig Kosten, die in unmittelbarem Zusammenhang mit Verkäufen stünden. Wenn die Verfasser der Verordnung überdies die dem Verkaufspersonal gezahlten Gehälter erwähnt hätten, so nur um eine unterschiedliche Behandlung allein wegen der Form des Rechtsverhältnisses zwischen Hersteller und Verkaufspersonal zu vermeiden. Diese auf einem sehr speziellen berechtigten Grund beruhende Ausnahme rechtfertige daher nicht die allgemeinen Schlußfolgerungen, die die Klägerinnen sich daraus zu ziehen bemühten.

Das *zweite Argument* der Klägerinnen stütze sich auf zwei Sätze in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c, die die Klägerinnen zwar nicht in Frage stellten, die aber ihrer Ansicht nach lediglich verhindern sollten, daß die Gemeinkosten auf inländische Verkäufe und Ausfuhren ein und derselben Zentrale aufgeteilt werden müßten. Es handele sich um folgende Sätze:

„Die Berichtigungen werden auf jene Unterschiede beschränkt, die in direkter Beziehung zu den betreffenden Verkäufen stehen, wie beispielsweise Unterschiede betreffend Kreditbedingungen, Gewährleistung, Garantien, technische Hilfe, Kundendienst, Provisionen oder Gehälter für Verkaufspersonal, Verpackung, Transport, Versicherung, Bereitstellung, Be- und Entladung sowie sonstige Nebenkosten sowie Unterschiede betreffend die Handelsstufe, sofern sie nicht in anderer Weise berücksichtigt worden sind;

im allgemeinen werden keine Berichtigungen vorgenommen bei Unterschieden bezüglich der Gemeinkosten, einschließlich Forschungs- und Entwicklungskosten, sowie der Kosten für Werbung ...“

Diese Sätze hätten nicht den Sinn, den ihnen die Klägerinnen beilegten. Die Kommission habe in ihrem Streithilfeschriftsatz bereits dargelegt, aus welchen Gründen es oft unangemessen, wenn nicht unmöglich sei, zu versuchen, die Gemeinkosten auf Binnenmarkt und Ausfuhren zu verteilen.

Was das Vorbringen betreffe, die Gemeinkosten einer Vertriebsgesellschaft auf dem Binnenmarkt dürften niemals, auch nicht teilweise, in die im Normalwert enthaltenen Gemeinkosten einbezogen werden, so entgegnet der Rat auf die einzelnen Punkte der gemeinsamen Ausführungen folgendes:

— Die beiden vorstehend wiedergegebenen Sätze böten keinerlei Anhaltspunkt für die Annahme, daß die Gemeinkosten einer auf dem Binnenmarkt tätigen Vertriebsgesellschaft anders zu behandeln seien als diejenigen der auf dem gleichen Markt tätigen Vertriebsabteilung einer Gesellschaft, die über eine Exportabteilung verfüge.

— Die rein formaljuristischen Unterscheidungen zwischen Muttergesellschaft und Tochtergesellschaften, auf die sich die Klägerinnen stützten, seien für die Anwendung der Antidumping-Vorschriften ungeeignet, da diese sich an die wirtschaftliche Wirklichkeit halten müßten, nicht an die Rechtsform.

— Der Wortlaut der beiden von den Klägerinnen angeführten Sätze widerlege deren Vorbringen. Die Ansicht der Klägerinnen, die Gemeinkosten müßten stets Gegenstand einer Berichtigung sein, widerspreche dem Passus, wonach bei Gemeinkosten im allgemeinen keine Berichtigungen vorgenommen würden.

— Wäre die Theorie der Klägerinnen zutreffend, so könnten Vertriebsgesellschaften zu dem Zweck gegründet werden, den Exporteuren die Behauptung zu ermöglichen, die auf ihren heimischen Märkten anfallenden Gemeinkosten müßten ganz oder größtenteils von den Verkaufspreisen auf dem Binnenmarkt abgezogen werden, was mit Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c ebenso wie mit Artikel 2 Absatz 3 Buchstaben a und b Ziffer ii unvereinbar wäre.

Zur Frage der Handelsstufe hätten die Klägerinnen geltend gemacht, im Normalwert seien „bedeutsame örtliche Vermarktungs- und Vertriebskosten“ enthalten und „die sich hieraus ergebende Handelsstufe [gehe] somit der örtlichen Vermarktung oder dem örtlichen Vertrieb nicht zeitlich voraus“, wie das beim Ausfuhrpreis der Fall sei. Die Klägerinnen führten jedoch keinen Grund dafür an, weshalb Absatz 9 Satz 2, der den

Grundsatz der gleichen Handelsstufe aufstelle, den Vorrang vor Absatz 10 habe, dem zufolge normalerweise bei den Gemeinkosten keine Berichtigungen vorzunehmen seien. Überdies legten die Klägerinnen den Begriff „Handelsstufe" unrichtig aus. Wenn zwei Firmen sowohl an Großhändler als auch an Endverbraucher verkauften, müsse davon ausgegangen werden, daß sie ihre Verkäufe jeweils auf der gleichen Handelsstufe tätigten, es sei denn, die jeweiligen Anteile dieser Abnehmerkreise am Gesamtverkauf der beiden Gesellschaften seien sehr unterschiedlich.

Der Auffassung, die Gemeinschaftsorgane hätten die in keinem direkten Zusammenhang mit den Verkäufen stehenden Gemeinkosten schon allein deswegen berücksichtigen müssen, weil die Verkäufe in Japan durch getrennte Vertriebsgesellschaften erfolgt seien, könne nicht gefolgt werden, da völlig klar sei, daß sie gegen Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c verstoßen würde, wenn die gleichen Verkäufe von einer Vertriebsabteilung vorgenommen worden wären. Die wichtige Feststellung, daß die Vertriebsgesellschaften Bestandteil der wirtschaftlichen Einheiten oder der Unternehmen seien, zu denen ihre Muttergesellschaften gehörten, und daß ihre Funktionen denen von Verkaufsabteilungen glichen, sei von den Klägerinnen nicht bestritten worden.

Ebensowenig könne den Klägerinnen darin zugestimmt werden, daß „die Gemeinschaftsorgane einen Berichtigungsantrag nur zurückweisen dürfen, wenn sie entweder überzeugt sind, daß es für den Zweck eines gerechten Vergleichs keiner Bewilligung des Antrags bedarf, oder darlegen, welche Bestimmung der Verordnung sie ausdrücklich ermächtigt, den Antrag abzulehnen, selbst wenn er zu diesem Zweck erforderlich ist oder sein kann".

Hierzu sei zu bemerken, daß sich niemand auf den allgemeinen Grundsatz des gerechten Vergleichs berufen könne, um sich über die speziellen Bestimmungen von Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c hinwegzusetzen; dies vor allem deswegen, weil diese Bestimmungen nicht auf eine ungenaue Formulierung, sondern auf das wohlerwogene Bemühen zurückzuführen seien, ein schwieriges Problem zu lösen. Übrigens machten die Klägerinnen nicht geltend, die den Rechtssachen zugrunde liegenden Sachverhalte seien besonderer oder ungewöhnlicher Art; vielmehr meinten sie, die von ihnen vertretene Ansicht müsse für jeden Fall gelten, in dem die Verkäufe auf dem inländischen Markt von einer rechtlich selbständigen Gesellschaft vorgenommen würden.

Entgegen der Ansicht der Klägerinnen sei die Art und Weise der Berechnung von Ausfuhrpreis und Normalwert das natürliche und gewollte Ergebnis des ausdrücklichen Wortlauts der Verordnung Nr. 2176/84; für sich allein genommen, habe sie keinerlei zwangsläufig protektionistische Auswirkungen.

Das Vorbringen der Klägerinnen, Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c sei nicht auf rechnerisch ermittelte Werte anwendbar, treffe aus mehreren Gründen nicht zu. Zunächst einmal müsse in jedem Dumpingfall der Normalwert, gleichviel auf welche Weise er errechnet worden sei, mit dem Ausfuhrpreis verglichen werden; bei einem solchen Vergleich müsse stets darüber entschieden werden, ob Berichtigungen erforderlich seien. Die Ansicht der Klägerinnen treffe auch deswegen nicht zu, weil es notwendig sein könne, den angemessenen Betrag der Vertriebskosten, der Verwaltungsausgaben und der übrigen Gemeinkosten auf der Grundlage der tatsächlichen Kosten einer Vertriebsabteilung oder -gesellschaft zu berechnen, die das gleiche oder ein gleichartiges Erzeugnis im Ausfuhrland zu einem Preis verkauft, der sowohl berichtigungsfähige als

auch nicht berichtigungsfähige Kostenbestandteile enthalte. Wäre Artikel 2 Absatz 10 nicht anwendbar, so wäre eine Berichtigung überhaupt nicht möglich, was dem Vorbringen der Klägerinnen offensichtlich zuwiderlaufe.

Schließlich werde der Betrag des rechnerisch ermittelten Normalwerts nicht durch Veränderungen des wechselseitigen arithmetischen Verhältnisses von Kosten und Gewinnen in Japan berührt, da jener Wert die Gesamtheit dieser beiden Faktoren enthalte. Die Klägerinnen beschwerten sich über die Heranziehung des niedrigeren Kostenbetrags lediglich dann, wenn es sich darum handele, den für die rechnerische Ermittlung des Normalwerts zu berücksichtigenden Gewinn zu berechnen. Selbst wenn sie Recht hätten, würde ihre Auffassung zu einem Ansteigen der Kosten führen, das genau einer Verringerung des auf diesen Kosten beruhenden Gewinnbetrags entsprechen würde.

3. *Vorbringen der Kommission*[2]

Die *Kommission* bemerkt, nach den geltenden Bestimmungen umfasse der Normalwert sowohl die Vertriebskosten als auch einen Teil der Gemeinkosten, nämlich diejenigen Kosten, die in keinem direkten Zusammenhang mit dem Verkauf des betroffenen Erzeugnisses stünden. Diese Regel lasse sich durch allgemeine Überlegungen rechtfertigen, namentlich durch die Tatsache, daß jede Bemühung, die Gemeinkosten in eine Beziehung zu bestimmten einzelnen Verkaufsgeschäften zu bringen, nur als willkürlich bezeichnet werden könnte.

Im Hinblick auf die besondere Lage bei Antidumping-Untersuchungen sei außerdem darauf hinzuweisen, daß jede außerhalb der Gemeinschaft durchgeführte Untersuchung der Kommission vom guten Willen der betroffenen Gesellschaften abhänge; bestünde die Verpflichtung, die Gemeinkosten innerhalb der Zentrale eines Exporteurs in einem Drittland aufzuteilen, so würde dies wahrscheinlich auf große Schwierigkeiten stoßen, selbst wenn der Exporteur der Antidumpingbehörde die erforderlichen Unterlagen zur Verfügung stellte.

Die Aufteilung der Gemeinkosten bis zu einem bestimmten Bruchteil der tatsächlichen Verkäufe würde die Mitarbeit des Herstellers notwendig machen und wäre im übrigen unzweckmäßig, da zwischen dem Anteil der Kosten für Forschung und Entwicklung oder für Werbung und den auf den verschiedenen Märkten tatsächlich getätigten Verkäufen nicht zwangsläufig eine Beziehung bestehe. Auch bei den Verhandlungen im Rahmen des GATT sei hierzu bis jetzt noch keine Lösung gefunden worden, da man sich über bestimmte Grundsätze nicht habe einigen können und da vielfach jede aufgestellte Regel notwendigerweise auf subjektiven Erwägungen beruht hätte.

Nach diesen einleitenden Überlegungen wendet sich die Kommission der Frage zu, wie die Gemeinkosten einer Herstellerfirma zu behandeln seien, wenn der Normalwert von einem auf dem Binnenmarkt angewendeten Preis abgeleitet werde. Zunächst einmal habe der Normalwert bei einer Herstellerfirma, die auf dem inländischen Markt ausschließlich an unabhängige Kunden verkaufe, seine Grundlage in dem auf diesem Markt angewendeten Preis; deshalb werde dieser Wert im allgemeinen Verwaltungs- und sonstige Gemeinkosten umschließen, da gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c bei Verwaltungs-, Forschungs- und Werbeko-

2 — Die Ausführungen der Kommission werden hier insoweit wiedergegeben, als sie sich auf die Klagegründe und Argumente beziehen, die Gegenstand des gemeinsamen Vorbringens sind. Der Teil, der sich auf die Schadensfeststellung bezieht, wurde weggelassen, weil keiner der von Sharp geltend gemachten Klagegründe diesen Punkt betrifft.

sten, die dem Binnenmarkt zuzurechnen seien, keine Berichtigung stattfinde, auch wenn diese Kosten höher seien als die entsprechenden Kosten bei Exportverkäufen in die Gemeinschaft. Der Grundsatz, daß bei Gemeinkosten keine Berichtigung vorgenommen werde, sei aus praktischen Gründen beschlossen worden, nämlich wegen der enormen Schwierigkeiten, auf die eine zufriedenstellende Berichtigung der Verwaltungskosten stoßen würde.

Im vorliegenden Fall gehe es aber darum, wie Gesellschaften, die auf ihrem Inlandsmarkt lediglich über eine angeschlossene Vertriebsgesellschaft (an der sie nicht notwendigerweise zu 100 % beteiligt sein müßten) verkauften, unter Berücksichtigung der Tatsache zu behandeln seien, daß Verrechnungspreise zwischen Mutter- und Tochtergesellschaft nicht als „im normalen Handelsverkehr" angewandte Preise angesehen werden könnten.

Die Verordnung Nr. 2176/84 enthalte keine Bestimmungen, die den Schluß gestatten würden, daß die Preise der Vertriebsgesellschaft in keiner Weise für die Feststellung des Normalwerts herangezogen werden könnten. Wenn ein gerechter Vergleich möglich erscheine, so müsse eher der Binnenmarktpreis des Ausfuhrlandes als die in den beiden Alternativen von Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b bezeichneten Preise herangezogen werden. In der Tat gebe die Verordnung Nr. 2176/84 diesem Kriterium den Vorzug, vorausgesetzt, es gestatte einen gerechten Vergleich, und unabhängig davon, ob dieser Vergleich vollkommen sei oder ob er leichter vorzunehmen sei als Vergleiche, die sich auf andere Gesichtspunkte stützten.

Nachdem feststehe, daß die Binnenmarktpreise als Berechnungsgrundlage herangezogen werden könnten, stelle sich nunmehr die Frage, welche Abzüge von den Verkaufspreisen der japanischen Vertriebsgesellschaften vorzunehmen seien.

Die bei einer Vertriebsgesellschaft im Ausfuhrland anfallenden Gemeinkosten müßten soweit wie möglich den gleichen Regeln unterworfen werden wie die Gemeinkosten einer Herstellerfirma, die über eine Verkaufsabteilung verfüge. Der formale Strukturunterschied dürfe das Ergebnis nicht berühren, wenn die Vertriebsgesellschaft tatsächlich von der Herstellerfirma kontrolliert werde und tatsächlich dieselben Aufgaben wahrnehme wie eine Vertriebsabteilung. Die Kommission habe in tatsächlicher Hinsicht festgestellt, daß die japanischen Vertriebsgesellschaften jeweils Bestandteile derselben wirtschaftlichen Einheiten seien wie die Herstellerfirmen und die gleichen Aufgaben wahrnähmen wie eine Vertriebsabteilung. Sie habe hieraus den Schluß gezogen, daß auch die Gemeinkosten dieser Gesellschaften ebenso zu behandeln seien wie diejenigen einer Vertriebsabteilung. Das schließe nicht aus, daß eine Vertriebsgesellschaft in manchen Fällen Aufgaben ausübe, die nicht mit denen einer Vertriebsabteilung übereinstimmten. In einem solchen Fall sei beispielsweise damit zu rechnen, daß zahlreiche Kosten in direkter Beziehung zu den Verkäufen stünden und somit abziehbar seien. Jedenfalls müsse jeder Sachverhalt nach Maßgabe der ihm eigenen tatsächlichen Umstände behandelt werden.

Entsprechende Überlegungen gälten für die Gewinne der Vertriebsgesellschaften. Es wäre unerträglich, wenn eine exportierende Herstellerfirma tatsächlich in der Lage wäre, den „Normalwert", den die Gemeinschaftsorgane aufgrund der Verordnung Nr. 2176/84 festzusetzen befugt seien, einfach dadurch verringern könnte, daß sie ihre Verkäufe an unabhängige Kunden einer Vertriebsgesellschaft anstatt einer Vertriebs-

abteilung anvertraute. Sicherlich wäre es notwendig, die Gewinne einer Vertriebsgesellschaft aufzuteilen, wenn diese auch von anderen Produzenten hergestellte Erzeugnisse vertriebe oder den Vertrieb bis zur Einzelhandelsstufe einschließlich übernähme. Eine solche Aufteilung hätte jedoch zur Voraussetzung, daß zuverlässige Daten zur Verfügung stünden, die von anderen auf dem gleichen Sektor tätigen Firmen mitgeteilt worden wären und die von den Händlern bei ihren Verkäufen an unabhängige Kunden auf dem Binnenmarkt erzielten Gewinnspannen erkennen ließen.

Nach alledem müsse der auf den Preisen der auf dem inländischen Markt tätigen Vertriebsgesellschaften beruhende Normalwert sowohl einen Faktor „Gemeinkosten" als auch einen Faktor „Gewinne" umschließen, ebenso wie ein Normalwert, der sich auf die von der Vertriebsabteilung einer Herstellerfirma auf dem Binnenmarkt angewandten Preise gründe. Kein Aspekt dieser Betrachtungsweise führe notwendigerweise zu einem Normalwert, der bei Herstellern, die ihre Erzeugnisse über angegliederte Gesellschaften vertrieben, höher liege als bei solchen, die sie über eine Vertriebsabteilung absetzten.

Des weiteren wendet sich die Kommission der Frage zu, welche Gewinnspanne „angemessen" sei, wenn der Normalwert gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer ii rechnerisch ermittelt werde.

Dieser Artikel dürfe nicht aufgrund von a priori festgesetzten Regeln ausgelegt oder angewandt werden, was zu einer Ermittlung von anderen Normalwerten als denjenigen führen würde, zu denen man gelange, wenn man die inländischen Preise heranziehe. Das Wort „angemessen" habe keine unwandelbare Bedeutung und ziele auch nicht auf einen stets gleichbleibenden Prozentsatz; vielmehr müsse man von den Marktverhältnissen ausgehen. Namentlich seien alle Feststellungen zu berücksichtigen, die die Gemeinschaftsorgane im Zusammenhang mit den Binnenmarktpreisen hätten treffen können.

Die wünschenswerte Parallelität der bei dem Rückgriff auf diese oder jene Methode der Berechnung des Normalwerts jeweils erzielten Ergebnisse gestatte, ja fordere die Heranziehung aller die Gemeinkosten und die Gewinne auf dem Binnenmarkt betreffenden Daten für die Zwecke von Auslegung und Anwendung des Begriffes „angemessen" bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts. In der Tat wäre es, grundsätzlich gesehen, nicht nur unerwünscht, sondern sogar unkorrekt, wenn die Berechnung einer Dumpingspanne von der für die Ermittlung des Normalwerts gewählten Methode abhinge.

Die Kommission prüft nunmehr das Vorbringen der Klägerinnen, die Gemeinschaftsorgane hätten den Grundsatz der Rechtssicherheit dadurch verletzt, daß sie die Verordnung Nr. 2176/84 in einer Weise angewandt hätten, die nicht vorhersehbar gewesen sei und die Betroffenen im unklaren darüber lasse, wie hoch sie ihren Ausfuhrpreis festsetzen müßten, um dem Vorwurf des Dumpings zu entgehen.

Zunächst einmal könne ein Exporteur in keinem Fall darauf „vertrauen", daß eine Dumpingpraktik die Industrie der Gemeinschaft schädige oder nicht schädige, oder daß die Organe zu dem Schluß kommen würden, es liege oder liege nicht im Interesse der Gemeinschaft, einen Antidumpingzoll festzusetzen; es sei abwegig, sich insoweit auf die Rechtssicherheit zu berufen. Ebensowenig könne sich jemand hinsichtlich der Methoden für die Berechnung des Nor-

malwerts oder des Ausfuhrpreises auf diesen Grundsatz stützen. Die Antidumping-Grundverordnung räume den Gemeinschaftsorganen ein weites Ermessen für die Regelung von Einzelheiten ihrer Durchführung ein, soweit es sich um besondere Situationen handele, die ihrem Wesen nach nicht sämtlich genau vorhersehbar seien.

Die Kommission wendet sich anschließend dem Vorbringen zu, es sei mit dem Grundsatz der Rechtssicherheit nicht vereinbar, daß ein rechnerisch ermittelter Normalwert eine Gewinn- oder Gemeinkostenkomponente enthalte, die ihre Grundlage nicht in der persönlichen Tätigkeit des einzelnen Erzeugers habe, da der Erzeuger derartige Komponenten nicht voraussehen und ihnen nicht vorbeugen könne. Diese Auffassung laufe darauf hinaus, den Organen die Befugnis abzusprechen, von den ihnen zur Verfügung stehenden genauen vertraulichen Informationen Gebrauch zu machen und ihnen praktisch auch das Recht vorzuenthalten, zu entscheiden, was angesichts der Situation des betroffenen Industriezweigs angemessen sei, und andere Faktoren zu verwerten als den Standardsatz eines niedrigen Gewinns, falls nicht zufällig einschlägige Informationen veröffentlicht worden seien.

Die Kommission wendet sich anschließend der Frage zu, welches die angemessene Gewinnspanne sei, die nach Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b einer nicht unabhängigen Vertriebsgesellschaft in der Gemeinschaft zugebilligt werden müsse.

Hier stelle sich zunächst die Frage, ob einer in der Gemeinschaft tätigen Vertriebsgesellschaft eine Gewinnspanne zugewiesen werden müsse. Dies sei zu bejahen. Die Gewinnspanne, von der in der vorgenannten Bestimmung die Rede sei, könne ja nicht diejenige des Exporteurs sein, da es nicht sinnvoll sei, diese für die Zwecke der Berechnung des Ausfuhrpreises abzuziehen; es könne auch nicht diejenige des unabhängigen Kunden gemeint sein, die ja den von diesem Kunden zu zahlenden Kaufpreis nicht berühre. Weiterhin sei zu fragen, auf welche Weise die angemessene Gewinnspanne berechnet werden müsse. Dieser Ausdruck meine nicht eine feste, unveränderliche, von den Umständen unabhängige, sondern eine den Verhältnissen, in denen sich Industrie und Markt bewegten, angepaßte Gewinnspanne.

Zweck des Abzugs einer Gewinnspanne sei nämlich die Zurückführung des von einer der Exportfirma angeschlossenen Vertriebsgesellschaft angewendeten Preises auf ein Niveau, das dem des Preises entspreche, der gegenüber unabhängigen Importeuren angewandt worden wäre. Dies sei in der Tat die einzig korrekte Lösung.

Zu diesem Zweck müßten daher die von den unabhängigen Importeuren, falls es solche gebe, tatsächlich erzielten Gewinnspannen untersucht werden. Es bestehe keinerlei Grund für die Annahme, daß die höchste der angeschlossenen Vertriebsgesellschaft zuzuerkennende Gewinnspanne diejenige sei, die auf dem ihr zugewiesenen Verrechnungspreis beruhe. Soweit unabhängige Importeure in der Gemeinschaft eine bedeutende Gewinnspanne erzielten, bestehe kein Anlaß, einer angeschlossenen Vertriebsgesellschaft eine herabgesetzte Spanne zuzuweisen, nur weil die Herstellerfirma, mit der sie verbunden sei, sich dafür entschieden habe, einen hohen Prozentsatz des durch den Konzern im Ausfuhrland erzielten Gewinnes an sich zu ziehen.

Was die Ausführungen der Klägerinnen zur Handelsstufe betreffe, so stellten sich hier in den ESM-Rechtssachen drei konkrete Probleme:

— Zunächst sei zu prüfen, ob die Preise der japanischen Vertriebsgesellschaften der gleichen Stufe zuzurechnen seien wie diejenigen der den Exportfirmen angeschlossenen, in der Gemeinschaft tätigen Vertriebsgesellschaften.

— Verneinendenfalls sei zu prüfen, welche Berichtigungen vorzunehmen seien, um den unterschiedlichen Handelsstufen Rechnung zu tragen.

— Schließlich gehe es darum, welche sonstigen Berichtigungen aus anderen Gründen als wegen der Unterschiedlichkeit der Handelsstufen vorgenommen werden müßten.

Leider ließen sich die Tätigkeiten der Gesellschaften nicht eindeutig bestimmbaren Handelsstufen zuordnen. Einige Gesellschaften verkauften sowohl an Großhändler als auch an Endverbraucher. Falls nicht die verschiedenen Kundengruppen jeweils sehr unterschiedliche zahlenmäßige Anteile am Gesamtabsatz der beiden Gesellschaften hätten, müsse davon ausgegangen werden, daß diese auf derselben Handelsstufe tätig würden. Daß die Klägerinnen nicht ernsthaft behauptet hätten, es seien hier spezifische Berichtigungen erforderlich gewesen, könne besagen, daß die geringfügigen Abweichungen im Verhältnis zwischen den verschiedenen Kundenkreisen keine nennenswerten Berichtigungen rechtfertigten.

IV — Antworten der Parteien auf die Frage des Gerichtshofes

Der *Rat* hat in seiner Antwort vom 7. April 1987 die Dumpingspanne sowie die genaue Höhe des Schadens angegeben, der bezüglich der Klägerin festgestellt worden sei.

Sharp hat in ihrer am 4. April 1987 eingereichten Antwort unter anderem erklärt, sie bestreite, an irgendeiner Kartellvereinbarung oder abgestimmten Verhaltensweise japanischer Hersteller beteiligt gewesen zu sein oder Anweisungen des Ministeriums für internationalen Handel und Industrie (MITI) zur Durchdringung des Marktes der Gemeinschaft befolgt zu haben.

G. Bosco
Berichterstatter