ningen i henhold til forordning nr. 2176/84 ofte nødvendigt at inddrage forhold, som den pågældende producent ikke har kendskab til, og den grad af uforudsigelighed, som dette indebærer, må accepteres.

2. Under en procedure med henblik på indførelse af antidumpingtold kan fællesskabsinstitutionerne lovligt ved fastlæggelsen af dumpingmargenen foretage en sammenligning mellem på den ene side den pågældende producents eksportpriser »ab fabrik« og på den anden side en beregnet normal værdi »ab eneforhandler«, når kun forhandlerselskabets pris — som følge af den særlige måde, producenterne i eksportlandet driver handelsvirksomhed på, og hvorved de opgaver, der normalt varetages af en salgsafdeling, overdrages til en eneforhandler — kan anses for udtryk for produktets normale værdi.

Det er uden betydning, at eneforhandleren ikke sælger de produkter, som er genstand for dumpingen, da der skal ske en beregning af disses normale værdi, således som den ville have været, såfremt produkterne solgtes på hjemmemarkedet.

# RETSMØDERAPPORT
## i sag 301/85 *

Indholdsfortegnelse


Side

I — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger ..... 5815

II — Parternes påstande ..... 5816

III — Parternes anbringender og argumenter ..... 5817

A — Anbringender og argumenter, der særligt er fremsat i nærværende sag ..... 5817

*Første anbringende:* inddragelse af en for høj fortjenstmargen ved fastlæggelsen af den normale værdi ..... 5817

*Andet anbringende:* retsstridig inddragelse af visse markedsføringsomkostninger og fortjenester ved fastlæggelsen af den normale værdi ..... 5821

*Tredje anbringende:* nedsættelse af eksportprisen med værdien af kreditter ydet i forbindelse med salg fra sagsøgerens datterselskab i Fællesskabet ..... 5825

*Fjerde anbringende:* forskelsbehandling af sagsøgeren i forhold til Nakajima All Co. Ltd ..... 5826

*Femte anbringende:* opkrævning af den midlertidige antidumpingtold efter en sats på 21,1% ..... 5828

B — Fælles indlæg fra sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 273/85 og 107/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85 samt bemærkninger hertil ..... 5829


* Processprog: Engelsk.

1. Fælles indlæg fra sagsøgerne ..... 5829
2. Rådets bemærkninger til det fælles indlæg ..... 5832
3. Kommissionens bemærkninger ..... 5836
IV — Parternes svar på spørgsmål fra Domstolen ..... 5840

## I — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger

Elektroniske skrivemaskiner kom frem på markedet for første gang i 1978, da Olivetti markedsførte den af selskabet fremstillede første model. Indtil da havde markedet været domineret af traditionelle former for skrivemaskiner, først mekaniske og senere elektromekaniske.

Den store succes, som de nye produkter opnåede, ændrede fuldstændigt strukturen på markedet for skrivemaskiner. Afsætningen af mekaniske og elektromekaniske skrivemaskiner faldt meget hurtigt til et meget lavt niveau, mens afsætningen af elektroniske skrivemaskiner steg voldsomt.

Fra 1982 begyndte producenterne af elektroniske skrivemaskiner i EF (Olivetti, Olympia og Triumph-Adler) at blive udsat for et stadigt stigende pres i form af konkurrencen fra Japan, idet de japanske producenter efter deres opfattelse solgte til for lave priser. Ifølge producenterne i EF eksporterede de japanske producenter større og større mængder af elektroniske skrivemaskiner til dumpingpriser med det formål at erobre markedet i EF for dette produkt og udelukke producenterne i EF fra dette.

For at imødegå, hvad de betegner som den japanske »dumpingsammensværgelse«, oprettede producenterne i EF en sammenslutning, »Committee of European Typewriter Manufacturers« (Cetma), der den 15. februar 1984 indgav en klage til Kommissionen med anmodning om, at denne indledte en antidumpingprocedure vedrørende de japanske eksportører.

Den procedure, som Kommissionen indledte på grundlag af Rådets forordning nr. 2176/84 af 23. juli 1984 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab (EFT L 201, s. 1), førte til, at Kommissionen udstedte forordning nr. 3643/84 af 20. december 1984 (EFT L 335, s. 43). Ved denne forordning blev der indført midlertidig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner fremstillet af bl. a. selskaberne Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki og Towa Sankiden, mens proceduren blev afsluttet, for så vidt angår selskabet Nakajima, idet den fastlagte dumpingmargen for dette selskabs vedkommende blev anset for ubetydelig.

Den 19. juni 1985 udstedte Rådet forordning nr. 1698/85 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan (EFT L 163, s. 1), hvorved der blev indført endelig told, for så vidt angår samtlige de virkskomheder, for hvis vedkommende der allerede var blevet indført midlertidig told. Forordningen blev anfægtet af samtlige berørte parter.

Ved Rådets forordning nr. 113/86 af 20. januar 1986 (EFT L 17, s. 2) blev der indført bestemmelse om, at forordning nr. 1698/85 med virkning fra dennes ikrafttrædelse ikke skulle finde anvendelse på selskabet Tokyo Juki.

Selskabet Sharp Corporation (herefter benævnt »Sharp«), for hvis vedkommende der ved forordning nr. 1698/85 var blevet indført en endelig antidumpingtold på 32%, har den 7. oktober 1985 anlagt sag med påstand om annullation af denne forordning, i hvert fald for så vidt den berører Sharp.

Ved kendelse af 11. november 1985 har Domstolen taget en begæring fra Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber om at måtte intervenere til støtte for sagsøgtes påstande til følge.

Ved kendelse af 29. april 1986 har Domstolen taget en begæring fra Committee of European Typewriter Manufacturers (Cetma) om at måtte intervenere til støtte for sagsøgtes påstande til følge.

På grundlag af den refererende dommers rapport og efter at have hørt generaladvokaten har Domstolen i medfør af procesreglementets artikel 95, stk. 1, besluttet at henvise sagen til Femte Afdeling og at indlede den mundtlige forhandling uden forudgående bevisførelse. Den har dog opfordret parterne til at fremlægge visse oplysninger og at besvare en række spørgsmål inden den 10. april 1987.

## II — Parternes påstande

*Sharp* har nedlagt følgende påstande:

»1) annullation af Rådets forordning (EØF) nr. 1698/85;

2) subsidiært, annullation af forordningen, for så vidt den berører sagsøgeren;

3) mere subsidiært, annullation af forordningen:

a) for så vidt der herved er blevet indført en endelig antidumpingtold på 32% på elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan, som fremstilles eller eksporteres af sagsøgeren, eller

b) for så vidt der efter forordningen gælder en sådan told, indtil fællesskabsinstitutionerne måtte have truffet effektive foranstaltninger til at bringe den ved den anfægtede forordning skabte forskelsbehandling til ophør, som sagsøgeren udsættes for i forhold til Nakajima All Co.;

4) mest subsidiært, annullation af forordningen, for så vidt der herved er truffet bestemmelse om en endelig opkrævning af de beløb, for hvilke der er stillet sikkerhed i form af midlertidig told på de nævnte elektroniske skrivemaskiner, som fremstilles af sagsøgeren og eksporteres til Fællesskabet;

a) hvad angår beløbene i deres helhed, eller

b) for så vidt beløbene overstiger en toldsats fastsat til 16,08%;

5) under alle omstændigheder tilpligtes Rådet at betale sagsøgerens omkostninger;

6)Kommissionen tilpligtes at betale de omkostninger for sagsøgeren, som dens intervention har givet anledning til;

7)idet Domstolen i øvrigt tilsikrer sagsøgeren den retsstilling, som efter samtlige de foreliggende omstændigheder er hjemlet og rimelig.«

*Rådet* har nedlagt følgende påstande:

1) frifindelse;

2) sagsøgeren tilpligtes at betale sagens omkostninger.

*Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber* og *Cetma* har støttet Rådets påstande og nedlagt påstand om, at sagsøgeren tillige tilpligtes at betale deres omkostninger som intervenienter.

**III — Parternes anbringender og argumenter** [1]

A — *Anbringender og argumenter, der særligt er fremsat i nærværende sag*

*Første anbringende:* inddragelse af en for høj fortjenstmargen ved fastlæggelsen af den normale værdi

Da der ikke var nogen tilstrækkelig stor afsætning på hjemmemarkedet, fastlagde fællesskabsinstitutionerne den normale værdi af Sharp-produkter i form af en beregnet værdi, jfr. artikel 2, stk. 3, litra b), ii), i forordning nr. 2176/84, ved at gå ud fra produktionsomkostningerne med tillæg af en rimelig fortjenstmargen, som blev fastsat på grundlag af de fortjenester i Japan, som blev opnået af Canon, Silver Seiko og Brother Industries, for så vidt angår den afsætning på hjemmemarkedet, der oversteg 5% af eksporten til Fællesskabet. Den laveste af disse fortjenstmargener, Canons, blev anset for en »rimelig fortjenstmargen« for Sharps vedkommende.

Ved sit *første anbringende* har *Sharp* gjort gældende, at denne margen er for høj og urealistisk. Margenen repræsenterer 32,39% af omsætningen, eller 47,91% af omkostningerne, hvilket, når henses til størrelsen af sagsøgerens omsætning, er ensbetydende med en forudsætning om, at sagsøgerens fortjenester i en forholdsvis kort periode ville overstige selskabets samlede aktiver.

Sharp anfører endvidere, at da oplysninger om omkostninger og fortjenester hos de eksportører, hvis afsætning dannede grundlag for fastlæggelsen af den nævnte margen, efter deres beskaffenhed er strengt fortrolige, fik sagsøgeren ikke på noget tidspunkt mulighed for at fremføre nogen synspunkter med hensyn til den måde, fortjenstmargenen blev fastlagt på.

Sharp gør gældende, at det efter omstændighederne savner grundlag uden videre for selskabets vedkommende at regne med den fortjenstmargen, som blev bestemt for en anden eksportør (Canon), for så vidt angår to af dennes modeller, således som Kommissionen gjorde. Når man regner med den samme fortjenstmargen for to eksportører, hvoraf den ene ikke har nogen, eller ikke nogen tilstrækkelig, afsætning af sine produkter på hjemmemarkedet, går man i realiteten ud fra en forudsætning om, at begge har de samme produktionsomkostninger, for så vidt angår spørgsmålet om fortjenstmar-

1 — Sharps replik omfatter et indlæg, der er fælles for Sharp og sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 273/85 og 107/86 og de forenede sager 277 og 300/85, hvorfor dette indlæg refereres i et særskilt afsnit, der også omfatter Rådets bemærkninger til det samt Kommissionens bemærkninger i det omfang, disse behandler de spørgsmål, der er rejst i det fælles indlæg. Samtlige de pågældende argumenter refereres under punkt III, afsnit B i nærværende retsmøderapport.

genen. Når dette er tilfældet, må det ud fra et rimelighedshensyn kunne kræves, at fællesskabsinstitutionerne også ved fastlæggelsen af den beregnede normale værdi for eksportørens vedkommende regner med konkurrentens omkostninger, såfremt disse er lavere end eksportørens. Ellers sker der en kunstig oppustning af den normale værdi af den pågældende virksomheds produkter og dermed af dumpingmargenen.

Det kan ikke seriøst bestrides, at der for en virksomhed med en fortjenstmargen på 61,27% af omkostningerne (Silver Seikos fortjenstmargen, som ville være blevet lagt til grund, såfremt Canons afsætning på hjemmemarkedet ikke havde oversteget tærsklen på 5%) nødvendigvis må gælde en omkostningsstruktur, der er meget anderledes end den, der gælder virksomheder med fortjenstmargener på 10%, eller endog 47,91% (Canon). For Canons og sagsøgerens vedkommende gælder de samme betragtninger. Teoretisk set ville Sharp ikke have kunnet fastholde sin stilling på hjemmemarkedet og opnå den samme fortjeneste, medmindre selskabets omkostninger var de samme som eller lavere end Canons. I øvrigt er der her tale om noget rent teoretisk. En fortjenstmargen på 47% er urealistisk, således som det fremgår af antallet af elektroniske skrivemaskiner, som forhandlerselskabet (Sharp Business K, herefter benævnt »SBK«) returnerede til Sharp. Man kan ikke forestille sig noget sådant på et marked, hvor der kan opnås fortjenstmargener af den angivne størrelse.

At tage udgangspunkt i en anden virksomheds produktionsomkostninger ved fastlæggelsen af den beregnede normale værdi strider mod artikel 2, stk. 3, litra b), ii), i forordning nr. 2176/84, hvorefter det er den berørte virksomheds omkostninger, der i denne forbindelse skal tjene som grundlag. Det må følge heraf, at den pågældende anden virksomheds omkostninger heller ikke kan tages i betragtning ved fastlæggelsen af fortjenstmargenen.

Sharp kan selvsagt ikke angive, hvilken fortjenstmargen Kommissionen burde have lagt til grund, men det må fremhæves, at der var en række alternative muligheder, idet man f. eks. kunne have undersøgt sagsøgerens fortjenester ved salg på hjemmemarkedet af de produkter, der mest ligner elektroniske skrivemaskiner, eller de fortjenester, som selskaber inden for elektroniksektoren havde. Kommissionen kunne også have fulgt sin hidtidige praksis og regnet med en fortjenstmargen på mellem 5 og 10% for den pågældende virksomhed.

Sharp gør gældende, at Kommissionen ved at lægge en fortjenstmargen på 32,39% til grund tilsidesatte retssikkerhedsprincippet. Da de oplysninger, som Kommissionen baserede sine beregninger på, var strengt fortrolige, var Sharp — for det tilfælde, at selskabet havde ønsket at fastsætte sine priser således, at der ikke var nogen risiko for, at der ville blive indledt en antidumpingprocedure vedrørende selskabet — ganske ude af stand til at forudse, at Kommissionen ville lægge en så høj procentsats som den omhandlede til grund som en rimelig fortjenstmargen. Det må på denne baggrund antages, at den fremgangsmåde, der blev anvendt ved den anfægtede forordning, skabte en fuldstændig uoverskuelighed hos eksportørerne med hensyn til deres retsstilling.

Rådet kan ikke på dette punkt påberåbe sig, at en vis grad af usikkerhed er en uundgåelig følge af selve antidumpingordningen. Den omstændighed, at en vis grad af usikkerhed er uundgåelig, skaber ikke hjemmel for fællesskabsinstitutionerne til at regne med urealistiske ansættelser, hvis holdbarhed ikke kan efterprøves, og som ingen eksportør kunne have forudset.

I replikken har Sharp fremsat en række argumenter på grundlag af oplysninger, som sagsøgeren anfører først at have fået kendskab til efter sagens anlæg.

For det første anfører Sharp, at Kommissionen ved for sagsøgerens vedkommende at regne med Canons fortjenstmargen på hjemmemarkedet baserede sig på en fejlberegning derved, at der kun i et meget begrænset omfang blev taget hensyn til Canons meget høje reklameudgifter i forbindelse med afsætningen af elektroniske skrivemaskiner på hjemmemarkedet, idet der var tale om et niveau svarende til Canons gennemsnitlige reklameudgifter, for så vidt angår samtlige selskabets produkter.

Der burde også have været fastlagt lavere fortjenstmargener for de andre producenter, som havde en tilstrækkelig stor afsætning af elektroniske skrivemaskiner på hjemmemarkedet, nemlig Brother Industries, Silver Seiko og Tokyo Juki (for sidstnævnte selskabs vedkommende regnede Kommissionen, i øvrigt med urette, med et tab).

Endelig anfører Sharp, at Kommissionen, for så vidt angår en japansk producent af elektroniske skrivemaskiner som Nakajima, regnede med en fortjenstmargen på 35,1% af produktionsomkostningerne, mens den for sagsøgerens vedkommende regnede med en fortjenstmargen på 47,91% af produktionsomkostningerne og salgsomkostningerne hos datterselskabet, SBK. Dette dokumenterer, at fortjenstmargenen er urimelig, også selv om salgsomkostningerne skulle inddrages ved fastlæggelsen af den normale værdi.

*Rådet* har heroverfor gjort gældende, at den omstændighed, at der blev regnet med en bestemt fortjenstmargen, ikke er ensbetydende med, at en anden eksportørs omkostninger blev lagt til grund for sagsøgerens vedkommende, idet en bestemt fortjenstmargen kan være resultatet af en hvilken som helst kombination med hensyn til priser og omkostninger. I øvrigt er det usandsynligt, at produktionsomkostningerne hos den producent, hvis fortjenstmargen der blev regnet med, var betydeligt lavere end sagsøgerens.

De metoder til fastlæggelse af fortjenstmargenen, som sagsøgeren gør sig til talsmand for, er enten diskriminatoriske, idet de ville indebære, at der alene i sagsøgerens tilfælde skulle regnes med fortjenesterne i forbindelse med salg af andre produkter end elektroniske skrivemaskiner, eller i modstrid med sagsøgerens egen forudsætning om, at andre eksportørers fortjenstmargener ikke burde have været lagt til grund for sagsøgerens vedkommende.

Såfremt der blev regnet med en lavere fortjenstmargen for sagsøgerens vedkommende, ville dette endvidere være udtryk for forskelsbehandling over for andre eksportører, hvis afsætning på hjemmemarkedet er lavere end tærsklen på 5%. Sharp kan ikke hævde, at selskabet som følge af margenen på 32,39%, for så vidt angår afsætning på hjemmemarkedet, for at undgå dumping måtte opnå en tilsvarende fortjeneste i Fællesskabet. Den omstændighed, at der blev fastlagt en lavere fortjenstmargen i Fællesskabet, er til sagsøgerens fordel, idet en lavere fortjenstmargen fører til en højere eksportpris, der skal sammenlignes med den normale værdi. Der ligger endvidere ikke noget overraskende i, at der kan være forskelle med hensyn til henholdsvis de fortjenstmargener, som kan opnås i Fællesskabet, og dem, der kan opnås i et eksportland, hvor markedet er meget beskyttet.

Hvad angår det af Sharp anførte, hvorefter den af Kommissionen valgte metode strider mod retssikkerhedsprincippet, gør Rådet i første række gældende, at der både i henhold til GATT og den fællesskabsretlige ordning kan fastlægges beregnede værdier på grundlag af oplysninger, som ikke nødvendigvis står til rådighed for de berørte parter.

Endvidere indeholder denne ordning også bestemmelser med hensyn til tilfælde, hvor en virksomhed ikke på forhånd kan beregne dumpingmargenen. Det vil f. eks. være næ-

sten umuligt for en eksportør i et land uden en markedsøkonomi at forudse, hvilket tredjeland med en markedsøkonomi der vil blive anset for mest nærliggende og tjene som grundlag for sammenligningen.

Endelig savner det af Sharp anførte grundlag, for så vidt de tre i artikel 2, stk. 3, i forordning nr. 2176/84 opregnede metoder, nemlig en anvendelse af henholdsvis hjemmemarkedsprisen, prisen ved eksport til et tredjeland og fastlæggelsen af en beregnet værdi, kan føre til ret forskellige resultater. Afgørelsen om, hvilken af disse metoder der skal anvendes, afhænger af omstændigheder, som den berørte virksomhed ikke har kunnet forudse, og man kan ikke hævde, at retssikkerhedsprincippet udelukker en anvendelse af en eller flere af disse metoder, når de relevante forudsætninger er opfyldt.

Over for de af Sharp i replikken fremsatte argumenter har Rådet anført, at Kommissionen ved ansættelsen af reklameudgifterne baserede sig på de samme talstørrelser som dem, den havde taget udgangspunkt i ved fastsættelsen af de omkostninger, der indgik ved fastlæggelsen af den beregnede normale værdi, og som Canon under undersøgelsen accepterede. Der blev heller ikke konstateret nogen fejl, for så vidt angår de andre eksportører. Hvad angår Nakajima, der som udgangspunkt var en fremstillingsvirksomhed uden nogen salgsorganisation, udelukkede denne virksomheds særlige karakter, at dens fortjenstmargen blev lagt til grund for andre eksportørers vedkommende.

Endelig gør Rådet gældende, at SBK kun returnerede et ubetydeligt antal elektroniske skrivemaskiner til Sharp, og at der i mangel af nogen dokumentation og årsagerne til, at bestemte skrivemaskiner blev returneret, ikke kan drages nogen konklusioner på det nævnte grundlag.

Hvad angår den angivelige tilsidesættelse af retssikkerhedsprincippet, anfører Rådet, at det ikke strider mod det princip for et selskabs vedkommende at regne med et andet selskabs fortjenstmargen, hvilket fremgår af, at der for eksportører i et land uden en markedsøkonomi altid regnes med oplysninger vedrørende en eksportør i et andet land, jfr. artikel 2, stk. 5, i forordning nr. 2176/84.

Rådet anfører endvidere, at selv om Sharp ikke kunne have kendskab til Canons fortjenstmargen i Japan, kunne selskabet have undersøgt de priser, som blev anvendt af de af dets konkurrenter, som havde en afsætning i Japan, og taget hensyn til disse ved fastlæggelsen af selskabets egne eksportpriser.

*Cetma*, der har interveneret til støtte for Rådets påstande, har gjort gældende, at fællesskabsinstitutionerne ifølge Domstolens praksis ved fastlæggelsen af den rimelige fortjenstmargen råder over vide skønsmæssige beføjelser, idet ansættelsen af denne margen i Japan indebærer en vurdering af komplicerede økonomiske forhold. Den fortjenstmargen, der blev regnet med, nemlig Canons, blev kun anfægtet af Canon selv på meget generel måde.

De forskellige fremgangsmåder, som Sharp peger på, strider mod forordning nr. 2176/84, idet de ville føre til en fastlæggelse af den rimelige fortjenstmargen på grundlag af andre faktorer end »salg af varer inden for samme generelle kategori på oprindelseslandets hjemmemarked«.

Der foreligger ikke nogen almindelig praksis i Fællesskabet, hvorefter fortjenstmargenen fastsættes til et niveau på mellem 5 og 10% af produktionsomkostningerne. Rådet

bør regne med en fortjenstmargen svarende til den, der normalt opnås ved salg af varer inden for samme generelle kategori i oprindelseslandet, og dette førte her til de resultater, som Sharp anfægter.

Det er rigtigt, at Cetma i sin klage til Kommissionen gik ud fra en formodning om, at fortjenstmargenen ville være omkring 8%, men denne ansættelse er ikke afgørende, idet det er en kendt sag, at fortjenstmargenerne på et beskyttet og delvis af karteller præget hjemmemarked som det japanske marked kan være meget høje. Meget høje fortjenester på hjemmemarkedet kan være et led i en dumpingpolitik, idet sådanne fortjenester, i hvert fald delvis, tjener til at finansiere en underbydningspolitik med henblik på at trænge ind på udenlandske markeder.

*Andet anbringende:* retsstridig inddragelse af visse markedsføringsomkostninger og fortjenester ved fastlæggelsen af den normale værdi

Ved fastlæggelsen af den beregnede normale værdi søgte fællesskabsinstitutionerne at behandle Sharp, der ikke har nogen afsætning på hjemmemarkedet, på samme måde som de virksomheder, der sælger deres produkter på dette marked gennem et forhandlerselskab.

Ved sit *andet anbrigende* har Sharp gjort gældende, at der skete en forkert fastlæggelse af den beregnede normale værdi af selskabets produkter derved, at denne værdi ikke blev fastlagt på grundlag af prisen ab fabrik, idet den herefter med urette blev sammenlignet med en eksportpris fastlagt på dette grundlag.

Den herved anvendte metode strider mod forordning nr. 2176/84. Fællesskabsinstitutionerne foregav at beregne den normale værdi ab fabrik på grundlag af sagsøgerens omkostninger med tillæg af en fortjenstmargen, men de inddrog rent faktisk visse omkostninger til markedsføring, salg og transport af produkterne, efter at disse havde forladt fabrikken.

Denne fremgangsmåde savner hjemmel af følgende grunde: Fællesskabsinstitutionerne fastslog først salgspriserne, hvorefter de nåede frem til mindre beløb ved at fratrække fortjenstmargenen og kun en del af omkostningerne til markedsføring, transport og salg af produkterne, idet det herved fremkomne resultat blev lagt til grund som den normale værdi. Når der er tale om at beregne en normal værdi ab fabrik, er det imidlertid på ingen måde nødvendigt først at fastslå en salgspris og herefter undersøge, i hvilket omfang denne må nedsættes for at nå frem til prisen ab fabrik. For det andet gælder det, at selv om den normale værdi fastlægges på grundlag af hjemmemarkedspriserne, må der ikke ses bort fra administrations- og generalomkostninger. I henhold til artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning nr. 2176/84 kan der ikke foretages justeringer, for så vidt angår administrations- og generalomkostninger, i forbindelse med sammenligningen mellem den indenlandske handel og eksporthandelen, når der er tale om at foretage justeringer med henblik på at skabe et ensartet sammenligningsgrundlag for eksportprisen og den normale værdi, men der gælder ingen bestemmelse om, at der skal ses bort fra administrations- og generalomkostninger ved fastlæggelsen af den normale værdi. Såfremt dette var tilfældet, ville sammenligningen mellem eksportprisen og den normale værdi ikke ske på det samme grundlag og derfor altid føre til urimelige resultater. Endelig henførte Kommissionen med urette til administrations- eller generalomkostninger udgifter til brændstof, kommunikation og materiale til brug ved detailhandelssteder, som er omkostninger med direkte tilknytning til salg af de pågæl-

dende produkter. Endvidere blev fortjenstmargenen inddraget, ikke alene for så vidt angår de faktiske omkostninger til og med ab fabrik-stadiet, men også for så vidt angår samtlige de ovenfor nævnte omkostninger.

Hvad angår den af fællesskabsinstitutionerne angivne begrundelse for denne fremgangsmåde, nemlig at »sammensætningen af kundekategorierne er den samme, for så vidt angår hjemmemarkeds- og eksportsalget«, hvorfor »kravet om justering... ikke [kunne] imødekommes«, er den bemærkning tilstrækkelig, at da SBK's afsætning på hjemmemarkedet var ubetydelig, var der ingen kundekategorier af samme sammensætning, for så vidt angår afsætningen på hjemmemarkedet.

Det, der »skabte« dumpingen, var, at det japanske forhandlerselskabs fortjenstmargen ikke blev fratrukket, mens EF-forhandlerselskabets margen blev fratrukket fuldt ud. Dette fører endvidere til en positiv særbehandling af producenter uden egne forhandlerselskaber, hvis produkters normale værdi nødvendigvis bliver meget lavere. Afgørelsen vedrørende Nakajima er et slående eksempel på dette.

I replikken har Sharp konkret anfægtet Rådets og Kommissionens opfattelser. Nogle af Sharps egne argumenter er indeholdt i det fælles indlæg, som er refereret senere. I den øvrige del af replikken har Sharp nærmere redegjort for sin opfattelse vedrørende en række yderligere spørgsmål.

Sharp gør gældende, at det af Rådet anførte, hvorefter der ikke kan foretages justeringer for generalomkostninger, selv om der er tale om omkostninger med klar tilknytning til salg på hjemmemarkedet, savner grundlag, idet det åbenbart strider mod princippet om en passende sammenligning. Kommissionen har selv erkendt, at sådanne omkostninger skal fratrækkes, såfremt de kan fastlægges på grundlag af klare og objektive kriterier, og forudsat at de er væsentlige. Det savnede derfor grundlag for fællesskabsinstitutionerne a) at angive, at kun omkostninger med direkte tilknytning til salg kunne fratrækkes, b) at undlade at anse omkostninger som omkostninger med tilknytning til salg, medmindre der var en direkte sammenhæng med en konkret handel, og c) at undlade at fratrække omkostninger, som alene forhandlerselskabet på hjemmemarkedet havde.

Med hensyn til sidstnævnte omkostninger anfører Sharp, at selskabets klagepunkt ikke er, at dets egne general- og administrationsomkostninger blev inddraget ved fastlæggelsen af den normale værdi, idet disse ikke udelukkende havde tilknytning til markedsføring på hjemmemarkedet, men at omkostninger hos forhandlerselskaber, der ikke havde direkte sammenhæng med konkrete handler, ikke blev fratrukket. Generalomkostningerne hos en enhed, der udelukkende driver virksomhed på hjemmemarkedet, har tilknytning til afsætningen på dette, også selv om enheden ikke er en selvstændig juridisk person i forhold til producenten.

Hvad angår det af Kommissionen anførte, bestrider Sharp rigtigheden af den opfattelse, at der i den normale værdi også skal indgå generalomkostninger og en fortjenstmargen med åbenbar tilknytning til en afsætning på hjemmemarkedet. Kommissionen er enig i, at selv om kun omkostninger med direkte tilknytning til konkrete handler som udgangspunkt kan fratrækkes, kan der ske fratrækning, såfremt a) de generalomkostninger, der udelukkende har tilknytning til afsætningen på hjemmemarkedet, kan afgrænses på grundlag af klare og objektiver kriterier, og b) der er tale om betydelige omkostninger. Hvad angår a), er spørgsmålet, hvad der skal kunne dokumenteres ud over den omstændighed, at bestemte omkostninger udelukkende har tilknytning til afsætning på hjemmemarkedet. Med hensyn til b) vil virkningen af en endog lille forskel på f. eks. 1%, for så vidt angår dumpingmargenen og den endelige antidumpingtold,

over den periode, i hvilken tolden normalt gælder, repræsentere et meget betydeligt beløb (1% af 10 mio. ECU vil over en sådan periode repræsentere 500 000 ECU).

Rådet har indledningsvis redegjort for de »regler«, som fællesskabsinstitutionerne anvender ved fastlæggelsen af den normale værdi. Der foretages i almindelighed ingen nedsættelser, for så vidt angår salgs-, general- og administrationsomkostninger (regel nr. 1). Der forholdes med omkostningerne hos et forhandlerselskab på hjemmemarkedet på samme måde som med tilsvarende omkostninger hos en fremstillingsvirksomheds salgsafdeling (regel nr. 2). Fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi sker på et sådant grundlag, at denne værdi så vidt muligt kommer til at svare til en normal værdi fastlagt på grundlag af hjemmemarkedsprisen (regel nr. 3).

Hvad herefter angår Sharps argumenter, anfører Rådet, at det er rigtigt, at der ved fastlæggelsen af den beregnede værdi af en producents produkter skal ske en inddragelse af såvel fortjenesten for forhandleren som salgs-, administrations- og generalomkostninger hos denne uden direkte tilknytning til de pågældende salg, hvilket er i fuld overensstemmelse med de relevante fællesskabsretlige bestemmelser.

Rådet gør herefter gældende, at der i modsætning til, hvad Sharp hævder, skal være en parallelisme mellem den måde, den normale værdi i form af en beregnet værdi fastlægges på, og den beregningsmetode, der anvendes ved fastlæggelsen af den normale værdi på grundlag af hjemmemarkedspriser. I modsat fald ville de to fremgangsmåder nødvendigvis føre til forskellige resultater, hvilket ikke ville være rimeligt. Det er endvidere åbenbart, at fastlæggelsen af en beregnet pris er en subsidiær løsning i forhold til den metode, hvorved der tages udgangspunkt i hjemmemarkedspriser. Endelig gælder det i henhold til artikel 2, stk. 3, litra b), ii), at der ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi skal inddrages et rimeligt beløb for salgsomkostninger, og der må her nødvendigvis være tale om omkostninger, som påløber, efter at produkterne har forladt fabrikken.

Rådet gør gældende, at det af sagsøgeren anførte er uklart. For så vidt meningen måtte være, at de to beregningsmetoder meget vel kan føre til forskellige resultater, må det fremhæves, at eksportører ved den pågældende løsning ville kunne hævde, at der altid bør fastlægges en beregnet pris. Det fremgår imidlertid klart af de relevante bestemmelser, at fællesskabslovgivers hensigt var, at man som udgangspunkt skal basere sig på hjemmemarkedsprisen.

Det er forkert, at administrations- og generalomkostninger, der indgår i den normale værdi, når denne fastlægges på grundlag af hjemmemarkedspriserne, ikke inddrages ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi. Nogle generalomkostninger må altid indgå i en normal værdi, der er fastlagt på grundlag af en beregnet pris.

Meningen med ordet »forskelle« i artikel 2, stk. 10, litra c), er, at selv om de generalomkostninger hos en producent, der har tilknytning til eksporten, ikke er de samme som dem, der har tilknytning til afsætningen på hjemmemarkedet, er det ikke nødvendigt at foretage nogen justeringer, hverken opad eller nedad, for så vidt angår de forskelle, der måtte være. Meningen kunne imidlertid også være den, at selv om størstedelen af en producents generalomkostninger har tilknytning til eksport, vil forskellen ikke kunne fratrækkes i salgsprisen i Fællesskabet med henblik på at nå frem til eksportprisen. Fællesskabsinstitutionerne behøver med andre ord ikke at gå nærmere ind på spørgsmål vedrørende generalomkostningernes nærmere fordeling, idet der herved er tale om uhyre vanskelige, kontroversielle og subjektivt prægede problemstillinger.

Ved artikel 2, stk. 3, litra b), ii), sikres det imidlertid i form af, at der sker en inddragelse af en del af generalomkostningerne, at de samme principper gælder både den nor-

male værdi, når denne fastlægges på grundlag af en afsætning på hjemmemarkedet, og når den fastlægges i form af en beregnet værdi.

Hvad angår Sharps argument om, at da det japanske datterselskabs administrations- og generalomkostninger ikke blev fratrukket ved fastlæggelsen af den normale værdi, hvorimod EF-datterselskabets administrations- og generalomkostninger blev fratrukket ved fastlæggelsen af eksportprisen, var sammenligningen ikke passende, ligesom den ikke blev foretaget i samme handelsled, gør Rådet gældende, at dette savner grundlag, idet det anføres, at denne forskel følger af forordning nr. 2176/84, ligesom den er begrundet i hensynet til, at der bør forholdes på samme måde med hensyn til salgsvirksomhed, uanset den pågældende enheds formelle retlige status.

Rådet anfører endvidere, at justeringer, for så vidt angår omkostninger med direkte tilknytning til konkrete handler, efter artikel 2, stk. 10, som hovedregel foretages, efter at såvel den normale værdi som eksportprisen er blevet fastlagt. Sharp kan derfor ikke hævde, at den i artikel 2, stk. 3, litra b), ii), nævnte fortjenstmargen ikke skal inddrages, for så vidt angår samtlige »produktionsomkostninger«, således som dette begreb er fastlagt i bestemmelsen.

I duplikken har Rådet gjort gældende, at selv om det entydigt kunne dokumenteres, at en salgsenhed er »faktisk« adskilt fra den pågældende fremstillingsvirksomhed, således som Sharp hævder det er tilfældet med sagsøgerens, ville det være uhyre vanskeligt at afgrænse de administrationsomkostninger, der har tilknytning til denne enheds virksomhed, fra hovedsædets administrationsomkostninger.

Der kan være tilfælde, hvor den virksomhed, som udøves af en enhed af den omhandlede art, åbenbart har en selvstændig karakter, men i så fald har enheden andre, eller yderligere, funktioner i forhold til en traditionel salgsafdelings. Dette gælder imidlertid ikke i sagsøgerens tilfælde.

*Cetma* har fuldt ud tilsluttet sig det af Rådet og Kommissionen anførte, hvorefter fastlæggelsen af den normale værdi og fastlæggelsen af eksportprisen er to selvstændige procedureled, der er reguleret af forskellige bestemmelser, som indeholder forskellige regler om de metoder, der skal anvendes. Dette er i modsætning til, hvad sagsøgeren hævder, ikke udtryk for nogen ny udvikling i Fællesskabets antidumpingordning, idet det har været gældende i meget lang tid, og idet bestemmelserne er blevet anvendt i mere end ti år uden nogensinde at været blevet anfægtet ved Domstolen.

Cetma gør gældende, at fastlæggelsen af den normale værdi, herunder for så vidt angår spørgsmålet om undersøgelsen af forbindelserne mellem fremstillingsvirksomhederne og forhandlerselskaberne i Japan, indebærer en vurdering af komplicerede økonomiske forhold, hvorfor det er nødvendigt, at fællesskabsinstitutionerne råder over vide skønsmæssige beføjelser. Sagsøgeren har ikke godtgjort, at fællesskabsinstitutionerne har begået nogen åbenbare fejl eller magtfordrejning, eller at de åbenbart har overskredet grænserne for deres beføjelser.

Fremstillingsvirksomhederne og deres salgsafdelinger i Japan behandles principielt som en enkelt økonomisk enhed, hvilket er nødvendigt for at sikre en effektiv beskyttelse mod dumping. I modsat fald ville antidumpingbestemmelserne kunne omgås ved hjælp af en sindrig indretning af et selskabs struktur.

Det er Cetmas erfaring, at dumping traditionelt er blevet udøvet af forskellige grup-

per af japanske selskaber efter retningslinjer fra deres sammenslutninger og Ministeriet for Udenrigshandel og Industri (MITI). Det var netop for i videst muligt omfang at undgå beskyldninger om dumping, at producenterne af elektroniske skrivemaskiner oprettede angiveligt uafhængige forhandlerselskaber på deres hjemmemarked. De gik ud fra, at producenternes priser på hjemmemarkedet ville blive accepteret som afspejlende den normale værdi, og, for så vidt denne fastlægges i form af en beregnet værdi, at samtlige forhandlerselskabernes salgs-, administrations- og generalomkostninger ville blive udelukket ved fastlæggelsen af den normale værdi af fremstillingsvirksomhedens produkter.

Et yderligere problem er af særlig betydning. For at sikre, at antidumpingbestemmelserne er praktisk anvendelige, og for at forhindre, at der ved fastlæggelsen af dumpingmargenerne sker en omgåelse som følge af de japanske selskabers struktur, må følgende to principper overholdes:

— forhandlerselskabernes salgs-, general- og administrationsomkostninger skal altid inddrages ved fastlæggelsen af den normale værdi,

— moderselskabets priser over for et tilknyttet selskab må aldrig anses som priser i normal handel.

Disse principper gælder også, når det pågældende produkt ikke sælges af forhandlerselskabet på hjemmemarkedet. Dette fremgår klart af artikel 2, stk. 3, litra b), ii), i forordning nr. 2176/84. Såfremt der ikke var en sådan bestemmelse, ville der ske en positiv særbehandling af de japanske producenter, der ikke på hjemmemarkedet sælger det produkt, som sælges til dumpingpriser på udenlandske markeder, for så vidt angår fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi.

*Tredje anbringende:* nedsættelse af eksportprisen med værdien af kreditter ydet i forbindelse med salg fra sagsøgerens datterselskab i Fællesskabet

Ved sit *tredje anbringende* har Sharp gjort gældende, at fastlæggelsen af eksportprisen er behæftet med fejl, fordi Kommissionen i den pris, som Sharp Electronics (Europe) GmbH (herefter benævnt »SEEG«), sagsøgerens tyske datterselskab, anvendte over for sine kunder, ikke fratrak SEEG's omkostninger ved i forbindelse med priser betalt i DM at yde kreditter til kunder fra andre medlemsstater, med de udgifter, som disse kunder ville have haft ved at optage lån i deres egen valuta. De rentesatser, som Kommissionen på det pågældende tidspunkt regnede med, var meget højere i andre medlemsstater end i Tyskland.

Kommissionens fremgangsmåde er forkert, for det første fordi Kommissionen i henhold til artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning nr. 2176/84 skulle have beregnet eksportprisen på grundlag af SEEG's omkostninger, således at den skulle tage hensyn til SEEG's omkostninger ved at optage lån i DM.

For det andet gælder det, at selv om Kommissionen havde haft hjemmel til at gå frem

på den angivne måde, således at den tog udgangspunkt i den værdi, som kreditterne repræsenterede for kunderne, kan værdien af en kredit i DM ikke være højere, end hvad der svarer til de udgifter, som en kunde ville have haft ved at optage lån i denne valuta.

Sharp gør gældende, at de beløb, som udgifterne ved at optage lån i DM og værdien af kreditter i denne valuta repræsenterer, er de samme, uanset hvilket land låneoptageren eller den person, kreditten ydes til, har bopæl i. Det fremgår af sagens akter, at udgifterne ved at optage lån i DM på tidspunktet for den administrative procedure rent faktisk var de samme for nederlandske og italienske låneoptagere.

Rådet har i svarskriftet gjort gældende, at en køberkredit repræsenterer både en nedsættelse af den faktiske pris for kunden og en udgift for sælgeren. Omkostningerne ved denne nedsættelse af prisen og størrelsen af den nævnte udgift afhænger af rentesatsen, der kan variere, og af kredittens længde, der repræsenterer en besparelse for kunden og en hertil svarende udgift for sælgeren.

I duplikken har Rådet anført, at det afgørende problem i virkeligheden er spørgsmålet om den værdi, som kreditten repræsenterer for køberen, idet prisen over for den første uafhængige køber i henhold til artikel 2, stk. 8, litra b), skal tjene som grundlag for beregningen af eksportprisen. Når der ydes køberkreditter, må denne pris fastlægges under hensyntagen til den rente, som kunden ville have skullet betale, såfremt han havde måttet fremskaffe det pågældende beløb på anden måde. I almindelighed er det i det land, hvori kunden har bopæl, at denne alternativt kan optage lån. Hertil kommer, at valutarestriktioner kan være til hinder for at optage lån i en bestemt valuta med henblik på senere at betale et beløb i denne valuta. Da der ikke forelå nogen oplysninger om, at Sharps kunder ikke handlede i overensstemmelse med almindelig praksis, var det rimeligt at basere sig på rentesatserne i de medlemsstater, hvori kunderne havde bopæl.

*Fjerde anbringende:* forskelsbehandling af sagsøgeren i forhold til Nakajima All Co. Ltd

Ved sit *fjerde anbringende* har *Sharp* gjort gældende, at den endelige antidumpingtold er retsstridig, fordi den indebærer en forskelsbehandling.

Sagsøgeren anfører, at Kommissionen under den procedure, der førte til indførelsen af midlertidig antidumpingtold, foreløbigt regnede med en fortjenstmargen på 10% af omkostningerne, for så vidt angår de eksportører, hvis produkters normale værdi blev fastlagt i form af en beregnet værdi, og som omfattede Nakajima. Med udgangspunkt heri lagde Kommissionen til grund, at dumpingmargenen, for så vidt angår Nakajima, var ubetydelig og ikke kunne begrunde antidumpingforanstaltninger. Kort tid efter reviderede Kommissionen imidlertid sin fastlæggelse af den beregnede værdi og baserede sig på en fortjenstmargen for eksportørerne på 45,91% af omkostningerne. Det er rigtigt, at Kommissionen genoptog proceduren, for så vidt angår Nakajima, og indførte en antidumpingtold på 28% for dette selskabs vedkommende, men dette skete ikke med tilbagevirkende kraft.

Sharp gør gældende, at fællesskabsmyndighederne udøvede forskelsbehandling ved at indføre en endelig antidumpingtold på importen af sagsøgerens og andre eksportørers produkter uden samtidig — således som de

ville have kunnet gøre det ved at genoptage proceduren, for så vidt angår Nakajima, på det tidspunkt, hvor Kommissionen ændrede sin metode til fastlæggelse af fortjenstmargenen — at indføre i hvert fald en midlertidig told for Nakajimas vedkommende på grundlag af den samme nye metode til fastlæggelse af fortjenstmargenen som den, der blev anvendt ved fastsættelsen af den endelige antidumpingtold på importen af sagsøgerens produkter.

Den pågældende forskelsbehandling blev i alvorlig grad forstærket ved Kommissionens afgørelse af 12. februar 1986 om afslutning af antidumpingproceduren vedrørende Nakajima. Når der ved denne afgørelse blev konstateret en dumpingmargen på 1,48% for Nakajimas vedkommende, skyldes dette alene, at der blev regnet med en anden fortjenstmargen, og at referenceperioden ikke var den samme som den, der gjaldt i forbindelse med indførelsen af en endelig antidumpingtold på sagsøgerens produkter og en midlertidig antidumpingtold på Nakajimas. Anvendelsen af forskellige kriterier på forskellige eksportører er åbenbart udtryk for forskelsbehandling. Endvidere lå den referenceperiode, der blev valgt for Nakajimas vedkommende, efter meddelelsen om indledningen af antidumpingproceduren, og dette strider mod fællesskabsinstitutionernes praksis, hvorved det søges forhindret, at eksportører efter procedurens indledning foretager illoyale prisjusteringer.

Rådet har gjort gældende, at fællesskabsinstitutionerne ikke var forpligtet til at udsætte indførelsen af told, for så vidt angår sagsøgeren, indtil den genoptagne procedure vedrørende Nakajima blev afsluttet. I modsat fald ville indførelsen af antidumpingforanstaltninger kunne blive forsinket på ubestemt tid, hver gang der under en procedure vedrørende én eksportør fremkommer oplysninger om dumping fra en anden eksportørs side.

Rådet anfører endvidere, at den dumpingmargen på 28,8%, der blev regnet med for Nakajimas vedkommende ved Kommissionens forordning nr. 2812/85 af 7. oktober 1985 (EFT L 266, s. 5), var af foreløbig karakter og blev ansat, før der skete en inddragelse af de særlige forhold i forbindelse med Nakajimas virksomhed. I lyset af disse forhold var der meget mindre, der talte for at vælge den samme referenceperiode som den, der blev regnet med for de andre virksomheders vedkommende, end hvad der ellers ville have været tilfældet. Det talte også for at vælge en anden referenceperiode, at det ville have været en dårlig løsning at basere sig på omstændigheder konstateret vedrørende en referenceperiode, der sluttede næsten to år før afgørelsen. Ved enhver form for kontinuerlig og længere undersøgelse er det af afgørende betydning at vælge en referenceperiode, som ikke tidsmæssigt ligger alt for langt bagud. Under alle omstændigheder gælder det, at selv om referenceperioden havde været den samme som den, der blev regnet med for de andre eksportørers vedkommende, ville de principper, på grundlag af hvilke den endelige beregning skete, have ført til en ubetydelig dumpingmargen for Nakajimas vedkommende.

Cetma har tilsluttet sig det af Rådet anførte og rejst to yderligere spørgsmål. Cetma gør for det første gældende, at det savner grundlag at hævde, at industrien i Fællesskabet drog fordel af, at der ikke blev indført nogen told på importen af Nakajimas produkter. Olympia var det eneste selskab, der indkøbte elektroniske skrivemaskiner fra Nakajima, og de kontraktsmæssige forbindelser mellem de to selskaber ophørte efter indførelsen af den endelige antidumpingtold. Cetma fremhæver endvidere, at sammenslutningens klage også var rettet mod Nakajima. For det andet gør Cetma gældende, at det vigtigste formål med en antidumpingforordning ikke er at genindføre loyale konkurrencevilkår, for så vidt angår eksportørerne, men at fjerne den skade, som dumpingen forvolder. Selv om det blev godtgjort, at der sker en positiv særbehand-

ling af Nakajima, ville dette derfor aldrig kunne skabe grundlag for en ophævelse af antidumpingtolden, for så vidt angår Sharps eksport.

*Femte anbringende:* opkrævning af den midlertidige antidumpingtold efter en sats på 21,1%

Ved sit *femte anbringende* har Sharp gjort gældende, at det savner grundlag, at der ved artikel 2 i forordning nr. 1698/85 er blevet truffet bestemmelse om opkrævning af den midlertidige antidumpingtold efter en sats på 21,1%, idet Kommissionen selv erkendte, at denne procentsats var baseret på en foreløbigt ansat dumpingmargen, der var blevet fastlagt på et forkert beregningsgrundlag. Såfremt den pågældende fejl var blevet rettet, ville den foreløbigt ansatte dumpingmargen for sagsøgerens vedkommende være faldet til 16,08%. Da Kommissionen havde erkendt fejlen og givet tilsagn om at rette op på den, forelå der intet fællesskabsretligt krav om, at Rådet skulle træffe bestemmelse om en fuldstændig opkrævning af den foreløbigt indførte told, hvilket også gælder, selv om der ikke senere var blevet rettet op på fejlen. Den omstændighed, at den endelige antidumpingtold var højere end den midlertidige, kan ikke begrunde, at Rådet så bort fra den regnefejl, der blev begået ved fastlæggelsen af den midlertidige told.

Sharp gør gældende, at det savner grundlag af hævde, at selv om Kommissionen havde givet tilsagn om at rette op på fejlen ved den endelige fase af proceduren, burde sagsøgeren alligevel have anlagt sag vedrørende fejlen. Noget sådant strider mod hensigtsmæssighedsprincipper. Endvidere skabte Kommissionens tilsagn en berettiget forventning, som Rådet ikke tog hensyn til.

Rådet har ikke bestridt, at den omhandlede fejl blev begået, men anfører, at da de endeligt konstaterede omstændigheder vedrørende dumpingen skabte grundlag for en indførelse for sagsøgerens vedkommende af en højere told end den midlertidige, kunne fællesskabsmyndighederne ikke træffe bestemmelse om opkrævning af mindre end den midlertidige told, der i sig selv var for lav.

Forholdet er det, at Kommissionen meddelte sagsøgeren, at den ikke agtede at ændre den midlertidige told, fordi der samtidig med den omhandlede regnefejl var blevet begået andre, som blev opdaget senere, og hvis berigtigelse var til ugunst for Sharp. Kommissionen efterlevede sit tilsagn om, at der ved den endelige fase af proceduren ville blive taget hensyn til fejlen, og den omstændighed, at der blev rettet op på denne, udelukkede ikke, at det endeligt måtte lægges til grund, at dumpingmargenen var meget højere end den tidligere ansatte. Endvidere er der intet til hinder for, at en eksportør anfægter den endelige opkrævning af en midlertidig told uden først at have anlagt sag til prøvelse af forordningen om indførelse af denne.

*Cetma* har gjort gældende, at det fremgår af forordning nr. 2176/84, at Rådet altid kan træffe bestemmelse om opkrævning af en midlertidig antidumpingtold, i hvert fald op til et beløb svarende til den endeligt indførte antidumpingtold, når sidstnævnte told er den samme eller højere end den midlertidige told. Dette følger også af hensynet til i videst muligt omfang at forhindre yderligere skade for dermed at beskytte den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet.

B — *Fælles indlæg fra sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 273/85 og 107/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85 samt bemærkninger hertil*

1. *Fælles indlæg fra sagsøgerne*

Sagsøgerne i de ovenfor nævnte sager, herunder Sharp, har i deres replikker fremsat nogle fælles affattede argumenter med det formål nærmere at redegøre for, hvad sagsøgerne anser som en af de væsentligste fejl, som Kommissionen har gjort sig skyldig i ved fastlæggelsen af dumpingens omfang, nemlig det forhold, at eksportprisen og den normale værdi ifølge sagsøgerne ikke er blevet fastlagt på et sammenligneligt grundlag. Sagsøgerne gør gældende, at de høje dumpingmargener, som fællesskabsinstitutionerne har fastlagt for deres vedkommende, i vidt omfang er resultatet af en vilkårlig sammenligning, som Kommissionen har foretaget mellem eksportprisen og den normale værdi, idet der herved er handlet i strid med både forordning nr. 2176/84 og GATT's antidumpingkodeks, som forordningen er baseret på.

Det fælles indlæg består af to dele, hvoraf den første indeholder en redegørelse for den fremgangsmåde, som Kommissionen har fulgt, og som Rådet uden videre har lagt til grund ved fastlæggelsen af dumpingens omfang, mens den anden del har til formål at godtgøre, at den af Kommissionen foretagne sammenligning strider mod forordning nr. 2176/84 og GATT's antidumpingkodeks.

Ved deres generelle redegørelse vedrørende spørgsmålet om fastlæggelsen af dumpingens omfang har sagsøgerne navnlig fremhævet forskellen mellem henholdsvis fællesskabsinstitutionernes opfattelse, hvorefter beregningen af den normale værdi og beregningen af eksportprisen er to selvstændige procedureled, der forudsætter en anvendelse af to forskellige metoder, og sagsøgernes opfattelse, hvorefter de to beregninger har til formål at fastlægge to størrelser, som skal kunne gøres til genstand for en »passende« sammenligning efter forordning nr. 2176/84.

Sagsøgerne anfører nærmere, at Kommissionen har fulgt helt forskellige fremgangsmåder, alt efter om den skulle beregne eksportprisen eller den normale værdi. Ved beregningen af eksportprisen lagde Kommissionen stor vægt på, at denne ikke skulle omfatte nogen omkostninger afholdt i EF, og i tilfælde, hvor importen blev effektueret af tilknyttede forhandlerselskaber, fratrak Kommissionen samtlige disses omkostninger og inddrog herved en fortjenstmargen. Ved fastlæggelsen af den normale værdi blev en betydelig andel af omkostningerne og et beløb for fortjeneste i forbindelse med afsætning i Japan derimod medregnet.

Sagt med andre ord, udelukkede Kommissionen ikke fra den normale værdi salgsomkostningerne i Japan, som er af samme art som dem i EF, der ikke er blevet inddraget i den eksportpris, som den normale værdi i almindelighed er blevet sammenlignet med.

Denne fremgangsmåde fører nødvendigvis til en høj dumpingmargen, også selv om eksportøren afsætter sin produktion i samme handelsled til en højere pris i EF end i Japan og opnår den samme fortjeneste ved sin eksport som ved sin afsætning på hjemmemarkedet.

Ved at anvende en sådan fremgangsmåde har fællesskabsinstitutionerne handlet i strid med den helt afgørende forpligtelse, som består til at fastlægge henholdsvis eksportprisen og den normale værdi på et grundlag, der kan gøres til genstand for en sammenligning, således som det fremgår af bestemmelserne i artikel 2 i forordning nr. 2176/84, der er baseret på artikel VI i GATT og GATT's antidumpingkodeks fra 1979, som anden betragtning til forordningen udtrykkeligt henviser til. Der er tale om en grundlæggende forpligtelse, idet det er åbenbart, at den konklusion, at en eksportpris er lavere end den normale værdi, kun er berettiget, såfremt den er baseret på en passende sammenligning mellem disse to størrelser.

I modsætning til, hvad fællesskabsinstitutionerne hævder, indeholder artikel 2, stk. 10, i forordning nr. 2176/84 ikke hjemmel til at gennemføre en sådan mod det nævnte princip stridende sammenligning mellem eksportpriserne og hjemmemarkedspriserne, som er foretaget her.

I henhold til denne bestemmelse skal der »i hvert enkelt tilfælde alt efter omstændighederne tages behørigt hensyn til forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed«, og bestemmelsen indeholder nogle »retningslinier«, der skal anvendes ved fastsættelsen af de fornødne justeringer.

Det må antages at fremgå af affattelsen af forordning nr. 2176/84, GATT og GATT's antidumpingkodeks, at formålet med den nævnte bestemmelse er at sikre, at sammenligningen mellem eksportprisen og den normale værdi sker på et passende grundlag.

For det første har fællesskabsinstitutionerne anlagt en forkert fortolkning af begrebet »salgsvilkår« i artikel 2, stk. 10, litra c). Det fremgår af henvisningen i denne bestemmelse til »provisioner eller løn til sælgere«, at begrebet »salgsvilkår« ikke kan have det meget snævre indhold, som Rådet har lagt til grund, således at det skulle omfatte de forpligtelser, der følger af vilkår fastsat af sælger i kontrakten eller i de almindelige salgsbetingelser, idet begrebet også må omfatte, hvad der følger af de konkrete omstændigheder omkring den pågældende handel og den sammenhæng, denne må ses i.

Fællesskabsinstitutionerne har således anlagt en forkert fortolkning af de i den nævnte bestemmelse fastlagte begrænsninger.

Begrænsningerne i justeringsmulighederne til forskelle, der har »direkte tilknytning til de pågældende salg«, og den manglende mulighed for at foretage justeringer for forskelle i administrations- og generalomkostninger angår spørgsmålet om Kommissionens manglende almindelige forpligtelse til at foretage en fordeling mellem afsætningen på hjemmemarkedet og eksporten af generalomkostningerne hos en enkelt enhed, der både afsætter på hjemmemarkedet og eksporterer. Ingen af disse begrænsninger gælder dog i et tilfælde som det foreliggende, hvor striden drejer sig om den manglende inddragelse i henseende til afsætning på hjemmemarkedet af de »indirekte omkostninger« for de pågældende virksomheder, her de japanske forhandlerselskaber, der udelukkende afsætter på hjemmemarkedet.

Hvad angår forskelle med direkte tilknytning til »de pågældende salg«, indebærer afsætningen i Japan flere former for omkostninger, der særligt er forbundet med markedsføringen af produkter i dette land.

Tilsvarende betragtninger gør sig gældende med hensyn til administrations- og generalomkostninger. En særlig fordeling af fælles generalomkostninger er ikke relevant i de her omhandlede tilfælde.

Der er ligeledes blevet anlagt en forkert fortolkning af begrebet »forskelle i handelsleddet« i artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning nr. 2176/84 derved, at ingen af de lokale markedsføringsomkostninger er blevet inddraget, hvorimod store omkostninger af denne art er blevet medregnet ved fastlæggelsen af den normale værdi. Det følger heraf, at eksportprisen og den normale værdi ikke er blevet sammenlignet i samme handelsled.

»Retningslinierne« kan ikke finde anvendelse, såfremt dette medfører, at sammenligningen bliver urimelig, og listen over eksempler er ikke udtømmende. Det fremgår således klart af de to første punktummer i stk. 10, hvorefter der i hvert enkelt tilfælde og alt efter omstændighederne skal tages behørigt hensyn til forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed, at disse regler har en generel karakter, mens de i tredje punktum omhandlede retningslinier på ingen måde kan anses for udtømmende. Retningslinierne finder som udgangspunkt anvendelse, men såfremt resultatet heraf efter omstændighederne viser sig at stride mod det grundlæggende princip om en passende sammenligning, er det utvivlsomt, at der ikke er hjemmel til at afslå en anmodning alene med den begrundelse, at tilfældet ikke falder ind under en af retningslinierne.

Det er endvidere med urette, at Kommissionen ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi har inddraget et beløb for salgsomkostninger i forbindelse med de japanske forhandlerselskabers afsætning.

Såfremt fællesskabsinstitutionerne ikke i produktionsomkostningerne havde medregnet eksportørernes japanske forhandlerselskabers omkostninger, ville den normale værdi og eksportprisen være blevet fastlagt på et grundlag, der kunne gøres til genstand for en sammenligning, og spørgsmålet om justeringer ville ikke være opstået.

Det støtter sagsøgernes opfattelse, at denne indebærer, at spørgsmålet, om en eksportør må anses for at sælge til dumpingpriser, ikke vil afhænge af, dels hvorvidt den normale værdi fastlægges på grundlag af faktiske hjemmemarkedspriser eller i form af en beregnet værdi, dels hvorvidt eksportpriserne fastlægges på grundlag af faktiske eksportpriser eller i form af beregnede priser. Det underliggende princip er fortsat det samme, nemlig følgende: Så vidt muligt skal vigtige elementer, der hverken indgår i eller tages i betragtning ved eksportprisen, hverken indgå i eller tages i betragtning ved den normale værdi.

Fællesskabsinstitutionerne har endvidere begået en fejl derved, at den beregnede værdi er blevet sat for højt i form af, at der er regnet med unormalt høje fortjenstmargener. De fortjenstmargener, som Kommissionen fastlagde for visse producenters vedkommende, samt det tab, der blev lagt til grund, for så vidt angår Tokyo Juki, er blot resultatet af, at Kommissionen undlod at foretage en korrekt fordeling af omkostningerne ved markedsføring af elektroniske skrivemaskiner.

Ved fastlæggelsen af fortjenesten for de virksomheder, der havde en afsætning på hjemmemarkedet, undlod Kommissionen således at tage hensyn til, at de reklameudgifter, som disse virksomheder havde i forbindelse med deres afsætning af elektroniske skrivemaskiner i Japan, var betydeligt højere end reklameudgifterne i forbindelse med deres omsætning som helhed.

Tabet for Tokyo Juki skyldes, at Kommissionen undlod at tage dette selskabs dokumenterede regnskaber i betragtning, idet det

fremgik af disse, at selskabet havde en fortjeneste fra sin afsætning på hjemmemarkedet. Samtidig henførte Kommissionen til afsætningen af elektroniske skrivemaskiner et urimeligt højt beløb, der udsprang af Tokyo Jukis markedsføringsomkostninger, for så vidt angår produkter eller produktgrupper uden tilknytning til elektroniske skrivemaskiner.

De fortjenester, der blev lagt til grund ved fastlæggelsen af den beregnede værdi, er således baseret på grove fejlvurderinger med hensyn til fordelingen af de pågældende omkostninger.

Sammenfattende gør sagsøgerne gældende, at de høje dumpingmargener, der blev lagt til grund, i vidt omfang er resultatet af en ensidig og retlig forkert sammenligning og ikke af nogen objektivt set illoyal handelspraksis fra eksportørernes side.

2. *Rådets bemærkninger til det fælles indlæg*

Inden sine bemærkninger til det fælles indlæg har Rådet gjort to indledende betragtninger gældende.

For det første anfører Rådet, at der vedrørende hver enkelt af de vigtigste elementer, der indgår i fastlæggelsen af dumpingens omfang (den normale værdi, eksportprisen og sammenligningen mellem disse), gælder præcise, særlige og selvstændige regler. Rådet bestrider rigtigheden af det af sagsøgerne anførte, hvorefter det i henhold til GATT's antidumpingkodeks er et krav, at der foretages justeringer for *samtlige* de forskelle, der påvirker prisernes sammenlignelighed. Rent bortset fra, at det af sagsøgerne anførte savner støtte i ordlyden af kodeksen, og at bestemmelserne i GATT aldrig er blevet anset for umiddelbart anvendelige, således som det bekræftes af Domstolens praksis, fremgår det under alle omstændigheder klart af selve indholdet af GATT-kodeksen, at denne er udtryk for et kompromis i form af en bevidst upræcis affattelse, der efterlader betydelige skønsmæssige beføjelser for lovgivningsmagten hos den enkelte kontraherende part, netop for så vidt angår spørgsmålet om, hvilke justeringer der bør foretages.

Den anden indledende betragtning, som Rådet gør gældende, vedrører det hypotetiske eksempel, som sagsøgerne har peget på i et forsøg på at godtgøre, at den af Kommissionen anvendte fremgangsmåde nødvendigvis fører til, at der foreligger en dumpingmargen. Rådet anfører, at dette eksempel er behæftet med en række grundlæggende fejlvurderinger, således at det ikke er relevant. Eksemplet er baseret på de priser, der anvendes internt mellem producenten og dennes datterselskaber, enten i Japan eller i EF, idet der altid består en vis usikkerhed omkring sådanne priser, der endvidere altid fastsættes under hensyntagen til særlige overvejelser. Endvidere lades moderselskabets omkostninger og fortjeneste ganske ude af betragtning, og forhandlerselskabet på hjemmemarkedet anses som en selvstændig enhed, skønt det er blevet dokumenteret, at forhandlerselskabet er en integrerende del af virksomhedsgruppen. Herudover undlader man at fratrække told efter FTT, og eksemplet er baseret på den urigtige forudsætning, at de salgspriser, der anvendes over for uafhængige købere i Japan, altid er lavere end prisen i EF. Endelig undlader man at inddrage den normale værdi i form af en beregnet værdi.

Rådet anfører herefter, at formålet med sagsøgernes *første* argument er at påvise, at kravet om en sammenlignelig pris eller en passende sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen er grundlæggende, og at bestemmelserne i artikel 2, stk. 10, om en passende sammenligning må have forrang

frem for de bestemmelser i samme artikel, som strider mod dem. Dette strider imidlertid mod to grundlæggende fortolkningsprincipper, hvorefter det gælder, at

— to bestemmelser i ét og samme regelsæt altid, såfremt det er muligt, skal fortolkes således, at der ikke består nogen uoverensstemmelse mellem dem,

— når der foreligger en konflikt mellem to regler, gælder princippet lex specialis, medmindre konflikten mellem de pågældende to indbyrdes modstridende regler på anden måde kan fjernes.

Hvad angår begrebet »salgsvilkår«, gør Rådet gældende, at dette må fortolkes i lyset af de øvrige regler i artikel 2, stk. 10, litra c), hvoraf det fremgår, at der kun er tale om forskelle, der har en direkte tilknytning til konkrete handler. Dette forudsætter altid, at der skal være tale om vilkår, som særligt er fastlagt i en købekontrakt, og som kan påvirke køberens afgørelse. I en sædvanlig købekontrakt finder man ikke vilkår angående »administrations- og generalomkostninger«, men derimod f. eks. vilkår vedrørende kredit eller levering.

Der kan til den pris, der anvendes i eksportlandet, og til eksportprisen være knyttet forskellige vilkår angående betaling, kredit, levering og garanti. Sådanne vilkår må fastlægges på et grundlag, der kan gøres til genstand for en sammenligning, hvilket sker efter den fremgangsmåde, der er fastsat i artikel 2, stk. 10. Formålet er her ikke at sammenligne omkostningerne, men at sammenligne priserne, og omkostningselementet inddrages kun, for så vidt angår en »udligning« mellem de forskellige vilkår, der er knyttet til de pågældende priser. Hertil kommer, at selv om der ikke havde været nogen udtrykkelig henvisning til administrations- og generalomkostninger, ville det alligevel være indlysende, at sådanne omkostninger ikke har »direkte tilknytning til de pågældende salg«. Rigtigheden af denne fortolkning bekræftes af den sidste regel i artikel 2, stk. 10, litra c), hvis affattelse — »omfanget af sådanne justeringer fastsættes normalt på grundlag af omkostningerne ved disse forskelle for sælgeren, idet deres virkning på varens værdi dog også kan tages i betragtning« — dokumenterer, at der med bestemmelsen udelukkende sigtes til omkostninger for sælgeren, som kan påvirke prisen for det pågældende produkt på det frie marked, og til fordele for køberen, der kan være forskellige i forbindelse med forskellige køb af samme type produkt.

Sagsøgerne har nærmere henvist til udtrykket »provisioner eller løn til sælgere«. Rådet gør gældende, at det er åbenbart, at provisioner er omkostninger, der har direkte tilknytning til konkrete handler. Formålet med, at fællesskabslovgiver herudover har nævnt løn til sælgere, er alene at forhindre en forskellig behandling udelukkende på grundlag af den retlige form, som forbindelserne mellem producenten og det personale, der varetager salgsopgaver, har. Denne undtagelse, der således er indført af en helt bestemt og legitim årsag, støtter derfor ikke de generelle konklusioner, som sagsøgerne søger at drage.

Om sagsøgernes *andet argument* anfører Rådet, at dette er baseret på to regler i artikel 2, stk. 10, litra c), som sagsøgerne ikke anfægter, men hvis eneste formål ifølge sagsøgerne er at undgå en fordeling af administrations- og generalomkostninger mellem afsætningen på hjemmemarkedet og eksporten fra et selskabs hovedsæde. Det drejer sig om følgende to regler:

»justeringerne begrænses til forskelle, som har direkte tilknytning til de pågældende salg, og omfatter f. eks. forskelle i kreditvilkår, kautioner, garantier, teknisk bistand, kundeservice, provisioner eller løn til sælgere, emballerings-, transport-, forsikrings-, håndterings-, laste- og ekstraomkostninger samt, for så vidt der ikke i øvrigt er taget hensyn hertil, forskelle i handelsleddet;

der vil almindeligvis ikke blive foretaget justeringer for forskelle i administrations- og generalomkostninger, herunder forsknings- og udviklingsomkostninger eller omkostninger til reklame; ...«

Rådet gør gældende, at disse regler ikke har det indhold, som sagsøgerne tillægger dem. Kommissionen har allerede i sit indlæg som intervenient redegjort for årsagerne til, at det ofte savner grundlag eller ligefrem er umuligt at forsøge at fordele administrationsomkostningerne mellem afsætningen på hjemmemarkedet og eksporten.

Hvad angår det af sagsøgerne anførte, hvorefter generalomkostningerne hos et forhandlerselskab på hjemmemarkedet aldrig kan inddrages, heller ikke delvis, i de generalomkostninger, som indgår i den normale værdi, gør Rådet om de spørgsmål, der herved er rejst i det fælles indlæg, følgende gældende:

— intet i affattelsen af de nævnte to regler støtter den antagelse, at administrations- og generalomkostninger hos et forhandlerselskab på hjemmemarkedet skal behandles anderledes end de tilsvarende omkostninger hos en salgsafdeling, der varetager afsætningen på hjemmemarkedet, inden for et selskab, som har en eksportafdeling;

— den rent formelle retlige sondring mellem moderselskab og datterselskaber, som sagsøgerne henviser til, er irrelevant i henseende til antidumpingordningen, hvorved der skal tages hensyn til de økonomiske realiteter og ikke den retlige form;

— affattelsen af de to regler, som sagsøgerne henviser til, støtter, at deres argumenter savner grundlag; det af sagsøgerne anførte, hvorefter der altid skal foretages en justering, for så vidt angår generalomkostninger, strider mod den sætning, hvorefter der almindeligvis ikke vil blive foretaget justeringer for forskelle i generalomkostninger;

— såfremt sagsøgernes opfattelse var rigtig, ville der kunne oprettes forhandlerselskaber med henblik på, at eksportørerne kunne gøre gældende, at samtlige eller størstedelen af administrations- og generalomkostningerne på deres hjemmemarked skulle fratrækkes i salgsprisen på hjemmemarkedet, hvilket ville stride mod såvel artikel 2, stk. 10, litra c), som artikel 2, stk. 3, litra a) og litra b), ii).

Hvad angår spørgsmålet om handelsled, har sagsøgerne gjort gældende, at »betydelige lokale salgs- og markedsføringsomkostninger« blev medregnet i den normale værdi, og at »det heraf følgende handelsled derfor ikke lå forud for lokal afsætning og markedsføring«, således som det var tilfældet med eksportprisen. Rådet gør gældende, at sagsøgerne intet har anført til støtte for, at

reglen i stk. 9, der opstiller princippet om en sammenligning i samme handelsled, må have forrang frem for stk. 10, hvorefter der almindeligvis ikke vil blive foretaget justeringer, for så vidt angår administrations- og generalomkostninger. Endvidere anlægger sagsøgerne ved deres argument en forkert fortolkning af begrebet »handelsled«. Når to selskaber sælger til såvel grossister som endelige forbrugere, må selskaberne anses for at sælge i samme handelsled, medmindre hver af de nævnte kategorier af købere repræsenterer meget forskellige andele af selskabernes samlede omsætning.

Det af sagsøgerne anførte, hvorefter fællesskabsinstitutionerne burde have taget hensyn til administrations- og generalomkostninger uden direkte tilknytning til konkrete handler — hvorved sagsøgerne blot påberåber sig, at afsætningen i Japan skete gennem særlige forhandlerselskaber — savner grundlag, idet det er åbenbart, at såfremt denne afsætning var sket gennem salgsafdelinger, ville argumentet stride mod artikel 2, stk. 10, litra c). Rigtigheden af den vigtige konklusion, at forhandlerselskaberne udgjorde en integrerende del af de økonomiske enheder eller virksomheder, som moderselskaberne tilhørte, og at deres opgaver svarede til en salgsafdelings, er ikke blevet bestridt af sagsøgerne.

Rådet bestrider endvidere rigtigheden af det af sagsøgerne anførte, hvorefter »det er en betingelse for at kunne afvise en anmodning om en justering, enten at fællesskabsinstitutionerne finder det godtgjort, at en imødekommelse af anmodningen ikke er nogen forudsætning for at kunne foretage en passende sammenligning, eller at de klart angiver, hvilken særlig hjemmel forordningen giver dem til at afvise anmodningen på trods af, at en imødekommelse af den er eller kan være en forudsætning«.

Rådet anfører herved, at man ikke kan støtte ret på det generelle princip om en passende sammenligning i den forstand, at man sætter sig ud over de særlige regler i artikel 2, stk. 10, litra c), navnlig når henses til, at der ikke er tale om en uprækis affattelse, men tværtimod om resultatet af en nøje overvejet politik med hensyn til, hvorledes et vanskeligt problem skal løses. Endvidere har sagsøgerne ikke hævdet, at nærværende sager på nogen måde er specielle eller usædvanlige. Det er deres opfattelse, at deres argumenter gælder ethvert tilfælde, hvor afsætningen på hjemmemarkedet sker gennem et særligt selskab.

I modsætning til, hvad sagsøgerne hævder, er forskellen mellem metoderne til fastlæggelse af henholdsvis eksportprisen og den normale værdi et naturligt og bevidst resultat af den udtrykkelige affattelse af forordning nr. 2176/84 og har ikke som sådan nødvendigvis nogen protektionistiske virkninger.

Hvad angår det af sagsøgerne anførte, hvorefter artikel 2, stk. 10, litra c), ikke kan finde anvendelse, når den normale værdi fastlægges i form af en beregnet værdi, savner dette af flere årsager grundlag. For det første skal der i ethvert tilfælde af indgreb mod dumping foretages en sammenligning mellem den normale værdi — uanset hvorledes denne er blevet fastlagt — og eksportprisen, og ved en sådan sammenligning er det altid nødvendigt at afgøre, hvorvidt der er behov for at foretage justeringer. Sagsøgernes argument er ligeledes uholdbart, fordi det kan være nødvendigt at fastsætte et rimeligt beløb for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger på grundlag af de faktiske omkostninger ved at drive en salgsafdeling eller et forhandlerselskab, der sælger det samme eller et lignende produkt i eksportlandet til en

pris, der omfatter både elementer, for hvilke der kan foretages justeringer, og elementer, for hvilke der ikke kan. Såfremt artikel 2, stk. 10, ikke fandt anvendelse, ville det ikke være muligt at foretage nogen justeringer overhovedet, og dette imødegår klart sagsøgernes argument.

Endelig ville den beregnede normale værdi ikke blive påvirket af ændringer med hensyn til den indbyrdes størrelsesorden af omkostninger og fortjeneste i Japan, idet summen af disse to elementer indgår i den beregnede normale værdi. Sagsøgerne har kun anfægtet anvendelsen af et lavere beløb, for så vidt angår omkostninger, i forbindelse med fastlæggelsen af den fortjeneste, der indgår i beregningen af den normale værdi. Såfremt man lagde det af sagsøgerne anførte til grund, ville dette medføre en stigning, for så vidt angår omkostninger, der nøjagtigt ville svare til en nedsættelse af den på grundlag af disse omkostninger fastsatte fortjeneste.

3. *Kommissionens bemærkninger*[2]

*Kommissionen* har gjort gældende, at den normale værdi i henhold til de gældende bestemmelser omfatter såvel salgsomkostninger som et beløb for generalomkostninger, dvs. de omkostninger, der ikke har direkte tilknytning til konkrete handler. Til støtte for denne regel taler generelle overvejelser, herunder navnlig den omstændighed, at der altid vil være et element af vilkårlighed, såfremt man forsøger at knytte en forbindelse mellem generalomkostninger og konkrete handler.

Ved antidumpingundersøgelser gælder endvidere det særlige forhold, at enhver undersøgelse, som Kommissionen gennemfører uden for Fællesskabet, afhænger af en loyal medvirken fra de berørte selskabers side, hvortil kommer, at såfremt man skulle foretage en fordeling af administrations- og generalomkostninger internt inden for hovedsædet for en eksportør i et tredjeland, ville dette formentlig give anledning til store vanskeligheder, også selv om eksportøren stillede tilstrækkelige oplysninger til rådighed for antidumpingmyndigheden.

En fordeling af administrationsomkostningerne i relation til den faktiske afsætning ville forudsætte et samarbejde fra producentens side og i øvrigt ikke være en egnet fremgangsmåde, da der ikke nødvendigvis er nogen sammenhæng mellem forskningsog udviklingsudgifter eller udgifter til reklame og den faktiske afsætning på de forskellige markeder. Der er ikke indtil nu blevet fundet nogen løsning på problemet ved drøftelserne inden for GATT, både fordi der ikke har kunnet opnås enighed om en række principper, og fordi enhver regel i mange situationer uundgåeligt må bero på subjektive overvejelser.

Efter disse indledende bemærkninger har Kommissionen redegjort for sin opfattelse vedrørende spørgsmålet om, hvorledes der skal forholdes med generalomkostningerne hos en producent, når den normale værdi fastlægges på grundlag af hjemmemarkedsprisen. Kommissionen anfører for det første, at når der er tale om en producent, der på hjemmemarkedet udelukkende sælger til uafhængige købere, fastlægges den normale værdi på grundlag af den pris, der anvendes på hjemmemarkedet, hvilket er ensbetydende med, at der i almindelighed i denne værdi indgår administrations- og generalomkostninger, idet det fremgår af artikel 2, stk. 10, litra c), at der ikke foretages justeringer, for så vidt angår administrations-,

2 — Kommissionens indlæg er refereret her i det omfang, det behandler de anbringender og argumenter, der er indeholdt i det fælles indlæg. Afsnittet angående fastsættelsen af skaden er ikke medtaget, idet ingen af Sharps anbringender vedrører dette spørgsmål.

forsknings- og udviklingsomkostninger med tilknytning til hjemmemarkedet, hvilket også gælder, selv om disse omkostninger er højere end dem, der har tilknytning til eksporten til Fællesskabet. Princippet om, at der ikke foretages justeringer, for så vidt angår generalomkostninger, er blevet indført af praktiske grunde, idet det er uhyre vanskeligt at justere administrationsomkostninger på tilfredsstillende måde.

Problemet er i det foreliggende tilfælde, hvorledes der skal forholdes med selskaber, der kun afsætter på hjemmemarkedet gennem et tilknyttet forhandlerselskab (der ikke nødvendigvis er 100%-ejet), idet de priser, der anvendes mellem selskabet og et sådant datterselskab, ikke kan anses som priser »i normal handel«.

Forordning nr. 2176/84 indeholder intet til støtte for, at forhandlerselskabets priser på ingen måde kan tages i betragtning ved fastlæggelsen af den normale værdi. Såfremt der er grundlag for at antage, at der kan ske en passende sammenligning, bør hjemmemarkedsprisen i eksportlandet anvendes fremfor de i artikel 2, stk. 3, litra b), angivne to alternative muligheder. I henhold til forordning nr. 2176/84 har det nævnte kriterium forrang, forudsat at der herved kan ske en passende sammenligning, og uanset hvorvidt denne sammenligning er »perfekt« eller nemmere at foretage end en sammenligning på grundlag af andre kriterier.

Når det må lægges til grund, at hjemmemarkedspriserne kan anvendes som beregningsgrundlag, må det herefter undersøges, i hvilket omfang der kan ske nedsættelser i forhold til de japanske forhandlerselskabers salgspriser.

Kommissionen anfører herefter, at generalomkostningerne hos et forhandlerselskab i eksportlandet så vidt muligt bør behandles på samme måde som generalomkostningerne hos en producent med en salgsafdeling. Forskellen med hensyn til den form, den samlede virksomhedsudøvelse har, bør ikke påvirke resultatet, såfremt forhandlerselskabet faktisk kontrolleres af producenten og faktisk varetager de samme opgaver som en salgsafdeling. Kommissionen har således fastslået, at de japanske forhandlerselskaber udgjorde en integrerende del af de samme økonomiske enheder som dem, producenterne tilhørte, og at deres opgaver svarede til en salgsafdelings. Kommissionen lagde ligeledes til grund, at disse selskabers generalomkostninger skulle behandles på samme måde som en salgsafdelings. Denne omstændighed udelukker ikke, at et forhandlerselskab i visse tilfælde kan varetage opgaver, der ikke falder sammen med en salgsafdelings. I sådanne tilfælde vil der f. eks. kunne være en formodning for, at en stor del af omkostningerne har en direkte tilknytning til konkrete handler, således at de for så vidt kan fratrækkes. Under alle omstændigheder må hvert enkelt tilfælde behandles på grundlag af de konkrete faktiske omstændigheder.

Tilsvarende overvejelser gør sig gældende med hensyn til forhandlerselskabernes fortjenester. Det ville således være uantageligt, såfremt en producent, der eksporterer, kunne nedsætte den »normale værdi«, som fællesskabsinstitutionerne skal fastlægge på grundlag af forordning nr. 2176/84, ved blot at overlade sin afsætning til uafhængige købere til et forhandlerselskab i stedet for

en salgsafdeling. Såfremt et forhandlerselskab også sælger produkter fremstillet af andre producenter, eller såfremt det varetager salgsopgaver til og med detailhandel, må der foretages en fordeling, for så vidt angår dets fortjeneste. Det er dog herved en forudsætning, at man råder over pålidelige oplysninger fra andre selskaber inden for samme sektor, hvoraf det fremgår, hvilke fortjenstmargener forhandlerne har haft i forbindelse med deres afsætning til uafhængige købere på hjemmemarkedet.

Sammenfattende gør Kommissionen gældende, at den normale værdi fastlagt på grundlag af de priser, som forhandlerselskaber på hjemmemarkedet anvender, må indbefatte både et element repræsenterende generalomkostninger og et element repræsenterende fortjeneste, på samme måde som når den normale værdi fastlægges på grundlag af de priser, som en producents salgsafdeling anvender på hjemmemarkedet. Der er intet ved denne fremgangsmåde, som nødvendigvis fører til en højere normal værdi for de producenter, der afsætter deres produkter gennem tilknyttede selskaber, end for de producenter, der afsætter gennem en salgsafdeling.

Kommissionen har herefter drøftet spørgsmålet om, hvad der er en »rimelig« fortjenstmargen, når den normale værdi fastsættes i form af en beregnet værdi i medfør af artikel 2, stk. 3, litra b), ii).

Kommissionen gør herom gældende, at den nævnte bestemmelse hverken bør fortolkes eller anvendes på grundlag af forud fastsatte regler, idet dette ville kunne føre til en fastlæggelse af normale værdier, der er forskellige fra dem, der bliver resultatet, når man baserer sig på hjemmemarkedspriserne. Begrebet »rimelig« har ikke et ganske bestemt indhold, ligesom meningen ikke er, at procentsatsen altid skal være den samme, idet der må tages hensyn til de konkrete markedsforhold. Navnlig må der tages hensyn til, hvad fællesskabsinstitutionerne har kunnet fastslå, for så vidt angår hjemmemarkedspriserne.

Den parallelisme mellem resultaterne af de to måder at beregne den normale værdi på, der må tilstræbes, skaber grundlag for og kræver endog, at man inddrager alle oplysninger vedrørende generalomkostninger og fortjenester på hjemmemarkedet i forbindelse med fortolkningen og anvendelsen af begrebet »rimelig« ved fastlæggelsen af den normale værdi i form af en beregnet værdi. Det ville således ikke alene være uhensigtsmæssigt, men også principielt forkert, såfremt dumpingmargenens størrelse kunne afhænge af den metode til fastlæggelse af den normale værdi, som man vælger.

Kommissionen har herefter drøftet det af sagsøgerne anførte, hvorefter fællesskabsinstitutionerne har tilsidesat retssikkerhedsprincippet ved at anvende forordning nr. 2176/84 på en måde, som de berørte parter ikke havde nogen mulighed for at forudse, og hvorved de ikke rådede over nogen oplysninger om, til hvilken pris de kunne eksportere, uden at dette blev anset som dumping.

Kommissionen gør for det første gældende, at en eksportør ikke kan have noget krav på »med sikkerhed« at vide, om en eksport til dumpingpriser påfører industrien i Fællesskabet en skade, eller hvorvidt fællesskabsinstitutionerne vil skønne, at Fællesskabets interesser tilsiger, at der indføres en antidumpingtold, idet man ikke herved kan påberåbe sig retssikkerhedsprincippet. Det samme gælder, for så vidt angår metoden til beregning af den normale værdi eller eks-

portprisen. Fællesskabsinstitutionerne er ved grundforordningen om antidumping blevet tillagt betydelige skønsmæssige beføjelser med hensyn til fastlæggelsen af de regler, der skal anvendes i konkrete situationer, idet det ligger i sagens natur, at disses art ikke altid nøje kan forudses.

Kommissionen har herefter drøftet det af sagsøgerne anførte, hvorefter det strider mod retssikkerhedsprincippet, at der i en normal værdi i form af en beregnet værdi indgår et element for fortjeneste eller generalomkostninger, som ikke har tilknytning til den konkrete eksportørs egen virksomhed, idet eksportøren ikke har kunnet regne med eller forudse dette. Kommissionen gør herom gældende, at sagsøgerne ved dette argument anfægter fællesskabsinstitutionernes ret til at anvende de bestemte fortrolige oplysninger, som de råder over, og i realiteten deres beføjelse til at træffe afgørelse om, hvad der i lyset af forholdene inden for den pågældende branche er rimeligt, og til at anvende andre kriterier end en lav standardsats for fortjeneste, medmindre relevante oplysninger ved en tilfældighed er blevet offentliggjort.

Herefter har Kommissionen drøftet spørgsmålet om den rimelige fortjenstmargen, der i henhold til artikel 2, stk. 8, litra b), skal regnes med for et ikke-uafhængigt forhandlerselskab i EF.

Det første spørgsmål, man må tage stilling til, er, hvorvidt der skal regnes med en fortjenstmargen for et forhandlerselskab i EF. Dette spørgsmål må besvares bekræftende. Den i den nævnte bestemmelse omhandlede fortjenstmargen kan således ikke være eksportørens, da det ikke ville give nogen mening at fratrække denne ved beregningen af eksportprisen, og der kan heller ikke være tale om en uafhængig købers fortjenstmargen, idet denne margen ikke har nogen indflydelse på den salgspris, der anvendes over for en sådan køber. Herefter må man tage stilling til, hvorledes man fastlægger en rimelig fortjenstmargen. Kommissionen anfører herom, at der ikke med dette begreb sigtes til en fast og uforanderlig fortjenstmargen, der er den samme uanset omstændighederne, men til en margen, der er tilpasset de vilkår, industrien er underlagt, samt markedsforholdene.

Formålet med at fratrække en fortjenstmargen er at nedsætte et til eksportøren knyttet forhandlerselskabs salgspris til et niveau, der svarer til den pris, der ville blive anvendt over for uafhængige importører. Dette er den eneste retmæssige fremgangsmåde.

Det er i denne forbindelse derfor nødvendigt at undersøge de fortjenstmargener, som faktisk opnås af uafhængige importører, for så vidt der er sådanne. Der foreligger intet til støtte for, at den maksimale fortjenstmargen, der kan regnes med for det tilknyttede forhandlerselskab, skulle være den fortjenstmargen, der er baseret på den pris, der anvendes over for selskabet. Såfremt uafhængige importører opnår en betydelig fortjenstmargen i EF, er der intet grundlag for at regne med en mindre fortjenstmargen for et tilknyttet forhandlerselskab, blot fordi producenten har valgt at opsuge en stor del af virksomhedsgruppens fortjeneste i eksportlandet.

For så vidt angår det af sagsøgerne anførte vedrørende handelsled, gør Kommissionen gældende, at sagerne om elektroniske skrivemaskiner konkret rejser følgende tre spørgsmål:

— det må i første række undersøges, om de japanske forhandlerselskabers priser var priser i samme handelsled som dem, der blev anvendt af de til eksportørerne knyttede forhandlerselskaber i EF,

— i benægtende fald må der tages stilling til, hvilke justeringer der burde foretages for at tage højde for de pågældende forskelle i handelsled,

— endelig må det undersøges, hvilke andre justeringer der burde foretages af andre årsager end forskelle i handelsled.

Den uheldige omstændighed foreligger, at de berørte selskaber ikke driver virksomhed i klart bestemte handelsled. Visse selskaber sælger såvel til grossister som til endelige brugere. Medmindre hver kategori af købere repræsenterer meget forskellige andele af to selskabers samlede omsætning, må selskaberne anses for at drive virksomhed i samme handelsled. Den omstændighed, at sagsøgerne ikke for alvor har hævdet, at der burde være foretaget konkrete justeringer, kunne tyde på, at der var en lille forskel som omhandlet mellem de forskellige kategorier af købere, således at der ikke var grundlag for at foretage justeringer af nogen betydning.

**IV — Parternes svar på spørgsmål fra Domstolen**

*Rådet* har i sit svar af 7. april 1987 givet oplysning om den dumpingmargen og det nøjagtige omfang af skade, der blev konstateret, for så vidt angår sagsøgeren.

I sit svar, der blev indgivet den 4. april 1987, har *Sharp* bl. a. benægtet at have deltaget i nogen form for aftale eller samordnet praksis mellem japanske producenter eller at have handlet efter instruktion fra Ministeriet for Udenrigshandel og Industri (MITI) med henblik på at trænge ind på markedet i EF.

G. Bosco
Refererende dommer