blijkt het in het stelsel van verordening nr. 2176/84 dikwijls noodzakelijk te zijn zich te bedienen van elementen die de betrokken producent niet kent, en moet de daaruit voortvloeiende mate van onvoorzienbaarheid worden aanvaard.

2. In het kader van de procedure tot vaststelling van anti-dumpingrechten handelen de gemeenschapsinstellingen niet verkeerd door ter bepaling van de dumpingmarge te vergelijken tussen enerzijds de uitvoerprijzen van de betrokken producent, berekend voor het stadium „af-fabriek", en anderzijds een samengestelde normale waarde voor het stadium „af-exclusieve distributeur", wanneer blijkt dat, wegens het feit dat de producenten van het land van uitvoer over een bijzondere bedrijfsorganisatie beschikken, waarbij zij aan een exclusieve distributeur taken toevertrouwen die gewoonlijk door een verkoopafdeling worden verricht, enkel de prijs van genoemde distributeur als de normale waarde van het produkt kan worden beschouwd.

Van weinig belang is dat de exclusieve distributeur de produkten waarmee wordt gedumpt, niet verkoopt, omdat de normale waarde van deze produkten moet worden samengesteld alsof zij op de binnenlandse markt waren verkocht.

RAPPORT TER TERECHTZITTING
in zaak 301/85 *

Inhoud

Bl.

I — De feiten en het procesverloop 5815

II — Conclusies van partijen 5816

III — Middelen en argumenten van partijen 5817

A — Middelen en argumenten speciaal deze zaak betreffend 5817

Eerste middel: opneming in de normale waarde van een buitensporig hoge winstmarge 5817

Tweede middel: onwettige opneming in de normale waarde van bepaalde distributiekosten en -winsten 5821

Derde middel: vermindering van de uitvoerprijs met de waarde van het door verzoeksters communautaire dochteronderneming aan klanten verleende krediet 5825

Vierde middel: discriminatie van verzoekster ten opzichte van Nakajima 5826

Vijfde middel: inning van het voorlopige anti-dumpingrecht ad 21,1% 5828

B — Gemeenschappelijke opmerkingen van verzoeksters in zaak 250/85, gevoegde zaken 260/85 en 106/86, gevoegde zaken 273/85 en 107/86, gevoegde zaken 277 en 300/85 en zaak 301/85, en het antwoord op deze opmerkingen 5829

* Procestaal: Engels.

1. Gemeenschappelijke opmerkingen van verzoeksters 5829
2. Antwoord van de Raad op de gemeenschappelijke opmerkingen 5832
3. Opmerkingen van de Commissie 5836
IV — Antwoorden van partijen op de door het Hof gestelde vragen 5840

I — De feiten en het procesverloop

Het tijdperk van de elektronische schrijfmachines begon in 1978, toen Olivetti als eerste met een elektronische schrijfmachine op de markt kwam. Tot dat tijdstip werd de markt beheerst door de traditionele schrijfmachine, eerst mechanisch en later elektromechanisch.

De spectaculaire opmars van de nieuwe produkten veroorzaakte een ingrijpende wijziging in de structuur van de markt van schrijfmachines. In zeer korte tijd daalde de verkoop van mechanische en elektromechanische machines tot een minimum, terwijl de verkoop van elektronische schrijfmachines razendsnel steeg.

Vanaf 1982 kwamen de Europese producenten van elektronische schrijfmachines (Olivetti, Olympia, Triumph-Adler) steeds meer onder druk te staan van de Japanse concurrentie, die naar hun mening de prijzen onderbood. Volgens de Europese producenten exporteerden de Japanse fabrikanten steeds grotere aantallen elektronische schrijfmachines tegen dumpingprijzen, met het doel de Europese markt voor dit produkt te veroveren en de gevestigde ondernemingen te verdrijven.

Om het hoofd te bieden aan wat zij de Japanse „dumpingsamenzwering" noemden, verenigden de Europese producenten zich in het Committee of European Typewriter Manufacturers (Cetma), dat op 15 februari 1984 een klacht bij de Commissie indiende met het verzoek, een anti-dumpingprocedure tegen de Japanse exporteurs in te leiden.

De door de Commissie ingeleide anti-dumpingprocedure op basis van verordening nr. 2176/84 van de Raad van 23 juli 1984 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping of subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Economische Gemeenschap (PB 1984, L 201, blz. 1) leidde tot de vaststelling van verordening nr. 3643/84 van de Commissie van 20 december 1984 (PB 1984, L 335, blz. 43). Bij deze verordening werd een voorlopig anti-dumpingrecht ingesteld op de invoer van elektronische schrijfmachines vervaardigd door, onder andere, de ondernemingen Brother, Canon, Sharp, Silver Seiko, Tokyo Electric Company (TEC), Tokyo Juki en Towa Sankiden, terwijl de procedure tegen Nakajima All Co. Ltd werd beëindigd, omdat de voor deze onderneming vastgestelde dumpingmarge verwaarloosbaar was.

Op 19 juni 1985 stelde de Raad verordening nr. 1698/85 vast houdende instelling van een definitief anti-dumpingrecht op de invoer van elektronische schrijfmachines van oorsprong uit Japan (PB 1985, L 163, blz. 1), waarbij een definitief anti-dumpingrecht werd opgelegd aan alle ondernemingen waarvoor reeds een voorlopig recht was ingesteld. Deze beslissing is door alle belanghebbenden aangevochten.

Bij verordening nr. 113/86 van de Raad van 20 januari 1986 (PB 1986, L 17, blz. 2) werd verordening nr. 1698/85 vanaf de datum van inwerkingtreding buiten toepassing verklaard voor Tokyo Juki.

Sharp Corporation (hierna: Sharp), die bij verordening nr. 1698/85 een definitief antidumpingrecht van 32% kreeg opgelegd, stelde op 7 oktober 1985 tegen de Raad een beroep in tot nietigverklaring van die verordening, voor zover die haar betrof.

Bij beschikking van 11 november 1985 is de Commissie van de Europese Gemeenschappen toegelaten om in de zaak te interveniëren ter ondersteuning van de conclusies van verweerder.

Bij beschikking van 29 april 1986 is het Committee of European Typewriter Manufacturers (Cetma) toegelaten om in de zaak te interveniëren ter ondersteuning van de conclusies van verweerder.

Het Hof heeft, op rapport van de rechter-rapporteur en gehoord de advocaat-generaal, overeenkomstig artikel 95, lid 1, van het Reglement voor de procesvoering besloten de zaak naar de Vijfde kamer te verwijzen en zonder instructie tot de mondelinge behandeling over te gaan. Het heeft partijen evenwel verzocht om vóór 10 april 1987 bepaalde inlichtingen te verstrekken en enkele vragen te beantwoorden.

II — Conclusies van partijen

Sharp concludeert dat het den Hove behage:

1) verordening (EEG) nr. 1698/85 van de Raad nietig te verklaren;

2) subsidiair, deze verordening nietig te verklaren voor zover zij verzoekster betreft;

3) voorts, of subsidiair, de verordening nietig te verklaren:

   a) voor zover een definitief anti-dumpingrecht van 32% wordt gelegd op elektronische schrijfmachines van oorsprong uit Japan en vervaardigd of geëxporteerd door verzoekster; dan wel

   b) voor zover een dergelijk recht wordt opgelegd gedurende de periode totdat eventueel door de instellingen doeltreffende maatregelen zullen zijn genomen om een einde te maken aan de door de bestreden verordening veroorzaakte discriminatie van verzoekster ten opzichte van Nakajima;

4) voorts of meer subsidiair, de verordening nietig te verklaren voor zover zij bepaalt, dat de tot zekerheid van het voorlopige anti-dumpingrecht op de door verzoekster vervaardigde en naar de Gemeenschap geëxporteerde elektronische schrijfmachines gestelde bedragen definitief worden geïnd, en wel

   a) in hun geheel, dan wel

   b) voor zover die bedragen een recht van 16,08% te boven gaan;

5) in elk geval de Raad in de kosten te verwijzen;

6) de Commissie te veroordelen tot vergoeding van de door verzoekster gemaakte kosten in verband met haar interventie;

7) zulke andere maatregelen te gelasten, als het Hof in goede justitie noodzakelijk acht.

De *Raad* concludeert dat het den Hove behage:

1) het beroep te verwerpen;

2) verzoekster in de kosten te verwijzen.

De *Commissie van de Europese Gemeenschappen* en *Cetma* ondersteunen de conclusies van de Raad en vorderen, dat verzoekster eveneens wordt verwezen in de door hen gemaakte kosten van interventie.

III — Middelen en argumenten van partijen [1]

A — *Middelen en argumenten speciaal deze zaak betreffend*

Eerste middel: opneming in de normale waarde van een buitensporig hoge winstmarge

Aangezien Sharp's produkten op de binnenlandse markt onvoldoende afzet vinden, hebben de instellingen de normale waarde van Sharp's produkten bepaald overeenkomstig artikel 2, lid 3, sub b, ii, van verordening nr. 2176/84, door bij de produktiekosten een redelijk bedrag voor winst te voegen. Voor de berekening van de winstmarge is in aanmerking genomen de in Japan gemaakte winst van Canon, Silver en Brother, wier verkopen op de binnenlandse markt meer dan 5% van de uitvoer naar de Gemeenschap bedragen. De laagste winst, namelijk die van Canon, werd beschouwd als „een redelijke winstmarge voor Sharp".

In haar *eerste middel* stelt Sharp, dat deze marge buitensporig hoog en onrealistisch is. Deze marge van 32,39% van de omzet, ofwel 47,91% van de kosten zou, gelet op de omvang van de verkopen van verzoekster, erop neerkomen dat haar winsten in betrekkelijk korte tijd boven de totale activa van de onderneming zouden uitstijgen.

Bovendien zijn de kosten en de rentabiliteit van de exporteurs wier verkopen bij de berekening van deze marge in aanmerking zijn genomen, van zeer vertrouwelijke aard, zodat verzoekster nooit de kans heeft gehad om commentaar te leveren op de berekening van deze winstmarge.

Sharp meent, dat het onder deze omstandigheden niet correct kon zijn om haar, zoals is gebeurd, automatisch de winstmarge toe te rekenen, die was vastgesteld voor twee modellen van een andere exporteur (Canon). Uitgaan van dezelfde winst voor twee exporteurs, waarvan er één niet of niet voldoende op de binnenlandse markt verkoopt, komt in feite erop neer, dat beide exporteurs voor de berekening van de winstmarge dezelfde produktiekosten krijgen toebe-

1 — Aangezien sommige opmerkingen in het antwoord van Sharp gemeenschappelijk met verzoeksters in zaak 250/85, gevoegde zaken 260/85 en 106/86, gevoegde zaken 273/85 en 107/86, gevoegde zaken en 277 en 300/85 zijn opgesteld, kunnen deze opmerkingen het beste worden samengevat in een apart hoofdstuk, dat ook het antwoord van de Raad en de Commissie bevat voor zover betrekking hebbend op de in de gemeenschappelijke opmerkingen aan de orde gestelde problemen. Alle argumenten zijn weergegeven in punt III, sub B, van dit rapport.

deeld. In dat geval zou de eerlijkheid gebieden, dat de instellingen wanneer de normale waarde wordt samengesteld, een exporteur eveneens de kosten van zijn concurrent toerekenen, indien deze lager zijn dan zijn eigen kosten. Anders wordt de normale waarde van de produkten van de betrokken onderneming kunstmatig opgedreven en dus ook de dumpingmarge.

Er bestaat geen twijfel aan, dat een onderneming met een winstmarge van 61,27% van de kosten (de marge van Silver Seiko, die zou zijn gebruikt wanneer Canon de 5%-drempel op de binnenlandse markt niet zou hebben overschreden) een totaal andere kostenstructuur moet hebben dan ondernemingen met winstmarges van 10% of zelfs 47,91% (Canon). Dezelfde redenering geldt zowel voor Canon als voor verzoekster. Theoretisch gezien had Sharp haar positie op de binnenlandse markt niet kunnen handhaven en dezelfde winst behalen, tenzij haar kosten gelijk of lager waren geweest dan die van Canon. Dit is overigens pure theorie. Dat een winstmarge van 47% niet reëel is, blijkt al uit het feit dat Sharp Business K, de distributeur, een aantal elektronische schrijfmachines aan Sharp heeft teruggestuurd. Wanneer de markt inderdaad dergelijke hoge winsten had opgeleverd, zou dit waarschijnlijk niet zijn gebeurd.

Om de produktiekosten van een andere onderneming bij de samenstelling van de normale waarde te betrekken, strookt niet met artikel 2, lid 3, sub b, ii, van verordening nr. 2176/84, bepalende dat men zich voor dit doel dient te baseren op de eigen kosten van de betrokken onderneming. Hieruit volgt, dat de kosten van een andere onderneming bij de berekening van de winstmarge eveneens buiten beschouwing moeten blijven.

Hoewel het uiteraard niet op de weg van Sharp ligt om te zeggen welk percentage de Commissie dan wel als winst had moeten nemen, beklemtoont zij, dat er andere mogelijkheden waren geweest. Zo had bij voorbeeld de winst kunnen worden genomen die betrokkene in Japan heeft gemaakt op de verkoop van produkten die het meest aan elektronische schrijfmachines verwant zijn, of de winst van andere in de elektronische industrie werkzame bedrijven; ook had de oplossing kunnen worden gekozen om de bestaande praktijk met marges tussen de 5 en 10% te volgen.

Door uit te gaan van een winstmarge van 32,39%, heeft de Commissie het rechtszekerheidsbeginsel geschonden. Aangezien de cijfers waarop de berekeningen van de Commissie berustten, strikt vertrouwelijk waren, heeft Sharp nooit kunnen voorzien dat, als zij haar prijzen zodanig had willen vaststellen dat zij niet het risico zou lopen van dumping te worden beschuldigd, de Commissie een zo hoog percentage als redelijke winstmarge zou nemen. Het staat dus wel vast, dat door de in de bestreden verordening gevolgde methode bij de exporteurs volledige rechtsonzekerheid is ontstaan.

De Raad kan in dit verband niet als verweer aanvoeren, dat de anti-dumpingwetgeving altijd een element van onzekerheid in zich bergt. Het feit dat een zekere mate van onzekerheid niet te vermijden is, geeft de instellingen nog niet het recht om onrealistische en oncontroleerbare berekeningen te maken, die geen exporteur kon voorzien.

In repliek komt Sharp met enkele argumenten ontleend aan feiten die haar, naar zij beweert, pas na instelling van haar beroep bekend werden.

In de eerste plaats merkt Sharp op dat, toen de Commissie voor haar gebruik maakte van Canons winstmarge op de binnenlandse markt, zij een percentage heeft genomen dat reeds verkeerd was uitgerekend, aangezien met de bijzonder hoge reclamekosten van Canon voor de verkoop van elektronische schrijfmachines op de binnenlandse markt maar in zeer beperkte mate rekening was gehouden, namelijk enkel met het gemiddelde van Canons reclamekosten voor al haar produkten.

Voor de overige producenten, die wel voldoende aantallen elektronische schrijfmachines op de binnenlandse markt verkochten, te weten voor Brother, Silver Seiko en voor Tokyo Juki (aan wie de Commissie, overigens ten onrechte, verliezen toerekende), hadden eveneens lagere winstmarges moeten worden vastgesteld.

Ten slotte wijst Sharp erop, dat de Commissie voor een Japanse producent van elektronische schrijfmachines als Nakajima een winstmarge van 35,1% van de produktiekosten heeft gerekend, terwijl zij op verzoekster een marge van 47,91% zowel van de produktiekosten als van de distributiekosten van de met haar geassocieerde onderneming SBK toepaste. Dit bewijst, dat de marge buitensporig hoog is, zelfs wanneer de distributiekosten in de normale waarde zouden moeten worden meegerekend.

De *Raad* antwoordt, dat het gebruik van een speciale winstmarge niet betekent, dat aan verzoekster de kosten van een andere producent worden toegerekend, want een bepaalde winstmarge kan het resultaat zijn van een der welke van de vele mogelijke combinaties van prijzen en kosten. Bovendien is het niet waarschijnlijk, dat de kosten van de producent, wiens winstmarge is gebruikt, erg veel lager zullen zijn geweest dan die van verzoekster.

De door verzoekster voorgestelde methoden ter bepaling van de winstmarge zijn ofwel discriminerend, omdat zij ertoe leiden, dat dan alleen in verzoeksters geval rekening wordt gehouden met winsten op de verkoop van andere produkten dan elektronische schrijfmachines, ofwel in strijd met verzoeksters eigen suggestie, dat de door andere exporteurs behaalde winstmarges niet voor haar mogen gelden.

Voor verzoekster een lagere marge gebruiken, zou bovendien discriminerend zijn geweest voor andere exporteurs, wier binnenlandse verkopen boven de 5%-drempel lagen. Sharp kan niet stellen, dat zij gelet op haar winstmarge van 32,39% op de binnenlandse markt, in de Gemeenschap een soortgelijke winst had moeten behalen ten einde de dumping te voorkomen. Het feit, dat voor haar verkoop in de Gemeenschap een lagere winstmarge is berekend, is gunstig voor verzoekster, want een lagere marge betekent een hogere uitvoerprijs voor de vergelijking met de normale waarde. Het is trouwens niets bijzonders, dat er verschillen bestaan tussen in de Gemeenschap haalbare winsten en tussen winsten die zijn te behalen in een exportland met een uiterst beschermde markt.

Wat de kritiek betreft, dat de door de Commissie gekozen methode inbreuk maakt op het rechtszekerheidsbeginsel, beklemtoont de Raad om te beginnen, dat het op grond van de GATT en de gemeenschapswetgeving is toegestaan om waarden te gebruiken, die zijn samengesteld op basis van gegevens die niet noodzakelijkerwijs toegankelijk zijn voor de betrokkenen zelf.

Bovendien voorziet deze wetgeving ook in gevallen, waarin een belanghebbende de dumpingmarge niet vooraf kan berekenen. Voor een exporteur uit een land dat geen

markteconomie heeft, is het bij voorbeeld vrijwel onmogelijk om vooraf te weten, welk derde land met een markteconomie het meest identiek wordt geacht en als vergelijkingsbasis zal worden genomen.

Ten slotte gaat het argument van Sharp te ver, omdat niet is uitgesloten, dat de drie in artikel 2, lid 3, van verordening nr. 2176/84 bedoelde methoden, te weten het gebruik van de binnenlandse prijs, de prijs in een derde land en de aangenomen waarde, enigszins verschillende resultaten opleveren. Welke van deze methoden wordt gebruikt, hangt af van omstandigheden die de betrokkene niet kan voorzien, en men kan niet volhouden, dat het rechtszekerheidsbeginsel zich verzet tegen het gebruik van de ene of de andere methode, wanneer de voorwaarden daarvoor zijn vervuld.

In antwoord op de door Sharp in repliek aangevoerde argumenten, merkt de Raad op, dat de Commissie voor de berekening van de reclamekosten gebruik heeft gemaakt van dezelfde cijfers als die welke voor de kostencomponent van de aangenomen normale waarde zijn gebruikt en die Canon tijdens het onderzoek had geaccepteerd. Voor de overige exporteurs was evenmin een fout geconstateerd. In het geval van Nakajima ging het in wezen om een onderneming, die slechts bestond uit een fabriek zonder verkooporganisatie, en door deze bijzonderheid was haar winstmarge niet voor andere exporteurs bruikbaar.

De Raad merkt ten slotte op, dat het aantal door SBK aan Sharp teruggestuurde elektronische schrijfmachines zeer gering was en dat daaruit geen enkele conclusie kan worden getrokken, zolang niet duidelijk is waarom dit gebeurde.

Wat de schending van het rechtszekerheidsbeginsel betreft, merkt de Raad op, dat overneming van de winstmarge van de ene onderneming voor de andere niet met dit beginsel in strijd is, wat blijkt uit het feit, dat voor exporteurs uit een land zonder markteconomie ingevolge artikel 2, lid 5, van verordening nr. 2176/84, altijd wordt gerekend met cijfers van een exporteur uit een ander land.

Bovendien is het weliswaar juist, dat Sharp de winstmarge van Canon in Japan niet kon kennen, nochtans had zij kunnen uitzoeken tegen welke prijzen haar concurrenten in Japan verkochten en met die prijzen rekening kunnen houden bij de vaststelling van haar eigen uitvoerprijzen.

Cetma, interveniënte aan de zijde van de Raad, betoogt, dat de instellingen op grond van 's Hofs rechtspraak over een ruime beoordelingsbevoegdheid beschikken voor de bepaling van een redelijke winstmarge, omdat de schatting van deze marge in Japan de beoordeling van een ingewikkelde economische situatie meebrengt. De gebruikte winstmarge, namelijk die van Canon, is door Canon zelf maar in zeer algemene termen aangevochten.

De diverse door Sharp aangedragen opties zijn niet in overeenstemming met verordening nr. 2176/84. Zij zouden er toe leiden, dat bij het vaststellen van het redelijke bedrag voor winst andere elementen worden betrokken dan de „verkoop van produkten van dezelfde algemene categorie op de binnenlandse markt van het land van oorsprong".

Er bestaat in de Gemeenschap geen vaste praktijk om de winstmarge op een bedrag tussen de 5 en 10% van de produktiekosten te stellen. De Raad moet van een winst-

marge uitgaan, die normaal is bij verkoop van produkten van dezelfde algemene categorie in het land van oorsprong, wat in casu de resultaten heeft opgeleverd, die door Sharp worden bestreden.

Het is juist, dat Cetma in haar klacht bij de Commissie had verondersteld, dat de winstmarge ongeveer 8% zou moeten bedragen, maar deze veronderstelling is niet beslissend, want het is algemeen bekend, dat de winstmarges op een beschermde en gedeeltelijk door kartels beheerste binnenlandse markt als de Japanse zeer hoog kunnen zijn. Zeer hoge winsten op de binnenlandse markt kunnen zeer goed tot een dumpingstrategie behoren, doordat zij, althans gedeeltelijk, kunnen dienen ter financiering van een politiek van prijsonderbieding die bedoeld is om op buitenlandse markten door te dringen.

Tweede middel: onwettige opneming in de normale waarde van bepaalde distributiekosten en -winsten

Bij het samenstellen van de normale waarde hebben de instellingen getracht om Sharp, die haar produkten niet op de binnenlandse markt verkoopt, in dezelfde positie te brengen als ondernemingen die via een distributiemaatschappij op deze markt verkopen.

In haar *tweede middel* stelt *Sharp*, dat de normale waarde van haar produkten niet op correcte wijze is samengesteld doordat deze waarde niet is berekend op basis van prijzen „af-fabriek", maar ten onrechte is vergeleken met een wel op die basis aangenomen uitvoerprijs.

De voor dit doel gebruikte methode is onverenigbaar met de bepalingen van verordening nr. 2176/84, omdat de instellingen weliswaar beweren de normale waarde te hebben aangenomen in het stadium „af-fabriek", op basis van verzoeksters kosten, vermeerderd met een winstmarge, maar in werkelijkheid daarin een aantal kosten hebben opgenomen, die zijn gemaakt voor verhandeling, verkoop en distributie van de goederen na het verlaten van de fabriek.

Deze werkwijze is onjuist om de volgende redenen. De instellingen hebben eerst de verkoopprijs vastgesteld en zijn vervolgens, door daarvan de winstmarge en slechts een gedeelte van de verhandelings-, distributie-, en verkoopkosten af te trekken, uitgekomen op wat zij als de normale waarde beschouwden. Wanneer evenwel de normale waarde wordt samengesteld in het stadium „af-fabriek", dan is het absoluut niet nodig om eerst de verkoopprijs vast te stellen en zich vervolgens af te vragen wat daarop in mindering moet worden gebracht om bij de prijs in het stadium „af-fabriek" uit te komen. Ten tweede, ook wanneer de binnenlandse prijzen als basis voor het bepalen van de normale waarde worden gebruikt, mogen de administratiekosten en overige algemene kosten niet buiten beschouwing worden gelaten. Mogelijk verbiedt artikel 2, lid 10, sub c, van verordening nr. 2176/84 om voor de vergelijking tussen de binnenlandse handel en de uitvoer rekening te houden met administratieve en algemene kosten bij het aanbrengen van correcties om uitvoerprijs en normale waarde op een vergelijkbare grondslag te brengen, maar het zegt nog niet, dat men bij het bepalen van de normale waarde geen administratieve en algemene kosten zou mogen aftrekken. Indien het dat wél verbood, dan zou de vergelijking tussen de uitvoerprijs en de normale waarde niet in hetzelfde stadium kunnen worden gemaakt en dus automatisch onbillijk zijn. Ten slotte, de Commissie heeft bij de administratieve en algemene kosten ten onrechte de kosten van brandstof, communicatie en inrichting van verkooppunten meegerekend, welke rechtstreeks in verband staan met de verkoop van de produkten.

Voorts is de winstmarge niet alleen over de werkelijke kosten tot aan het stadium „af-fabriek" genomen, maar over alle hiervoor genoemde kosten.

Met betrekking tot de rechtvaardiging die de instellingen voor deze werkwijze geven, namelijk dat „zowel de binnenlandse verkopen als de uitvoer op dezelfde categorie klanten zijn gericht", kan worden volstaan met het antwoord, dat er geen zelfde categorie klanten voor binnenlandse verkopen bestond, aangezien SBK vrijwel niets op de binnenlandse markt verkocht.

Doordat de winstmarge van de Japanse distributeur niet, die van de distributeur in de Gemeenschap daarentegen integraal is afgetrokken, is er dumping „gecreëerd". Bovendien ontstaat hierdoor discriminatie ten gunste van producenten zonder geassocieerde distributeurs, voor wie de normale waarde automatisch veel lager uitvalt. Het voorbeeld van Nakajima vormt hiervan het beste bewijs.

In repliek bestrijdt Sharp het standpunt van de Raad en van de Commissie meer in het bijzonder. Haar argumenten zijn gedeeltelijk opgenomen in de gemeenschappelijke opmerkingen, die hierna worden samengevat. In het individuele gedeelte van haar repliek gaat Sharp op een aantal punten dieper in.

Sharp acht de stelling van de Raad, dat er geen correcties kunnen worden toegepast voor algemene uitgaven, ook al staan zij duidelijk in verband met de binnenlandse verkoop, niet verdedigbaar, omdat dit zonder meer in strijd is met het beginsel van een eerlijke vergelijking. De Commissie geeft namelijk zelf toe, dat dergelijke kosten moeten worden afgetrokken, wanneer zij op basis van duidelijke en objectieve criteria kunnen worden vastgesteld en niet te verwaarlozen zijn. De instellingen hebben dus ongelijk, wanneer zij a) zeggen dat enkel kosten kunnen worden afgetrokken die rechtstreeks in verband staan met de verkoop; b) weigeren om kosten, die niet rechtstreeks met een bepaalde verkoop in verband staan, als zodanig te beschouwen; c) aftrek weigeren van kosten die uitsluitend door de distributeur op de binnenlandse markt zijn gemaakt.

Wat dit laatste betreft, verklaart Sharp geen bezwaar te maken tegen opneming in de normale waarde van haar eigen algemene en administratieve kosten, die niet uitsluitend de verkoop en distributie op de binnenlandse markt betroffen, maar zich wel ertegen te verzetten, dat kosten van verkoopmaatschappijen, die niet rechtstreeks in verband staan met een bepaalde verkoop, niet aftrekbaar zouden zijn. De algemene kosten van een maatschappij die uitsluitend op de binnenlandse markt werkt, staan in verband met de binnenlandse verkopen, ook al is deze maatschappij juridisch niet onafhankelijk van de producent.

Wat de opmerkingen van de Commissie betreft, is Sharp het niet eens met de gedachte, dat in de normale waarde ook algemene kosten en een winstmarge, die duidelijk aan de binnenlandse markt zijn toe te schrijven, moeten worden opgenomen. De Commissie erkent namelijk, dat ook al zijn in beginsel alleen de kosten aftrekbaar die rechtstreeks in verband staan met een bepaalde verkoop, aftrek toch is toegestaan wanneer a) de algemene kosten die uitsluitend aan de binnenlandse verkoop zijn toe te schrijven, op basis van duidelijke en objectieve criteria kunnen worden vastgesteld, en wanneer b) die kosten substantieel zijn. Wat punt a) betreft, wat zou er nog meer moeten worden bewezen dan dat sommige uitgaven uitsluitend de binnenlandse markt betreffen? Wat punt b) betreft, kan zelfs een gering verschil van bij voorbeeld 1%, door de uitwerking daarvan op de dumpingmarge en

op het definitieve anti-dumpingrecht, over de periode waarvoor dit recht gewoonlijk wordt vastgesteld, tot een enorm bedrag oplopen (1% van 10 miljoen ecu bedraagt over die periode 500 000 ecu).

De *Raad* vermeldt in de eerste plaats met welke „regels" de instellingen bij het bepalen van de normale waarde werken. In het algemeen wordt voor de algemene en administratieve kosten geen aftrek verleend (eerste regel). De kosten van een verkoopmaatschappij op de binnenlandse markt moeten op dezelfde wijze worden behandeld als de kosten van een verkoopafdeling van de produktieonderneming (tweede regel). De aangenomen normale waarde moet worden berekend op een grondslag die de op de binnenlandse prijs berustende normale waarde zoveel mogelijk benadert (derde regel).

Vervolgens gaat de Raad nader in op Sharp's argumenten. Hij erkent, dat de aangenomen waarde van een produkt zowel de winst van de verkoper omvat als zijn verkoop-, administratie- en algemene kosten die niet rechtstreeks in verband staan met de betrokken verkopen, hetgeen volledig in overeenstemming is met de gemeenschapsregels.

Voorts stelt de Raad dat, anders dan Sharp beweert, er parallelliteit moet bestaan tussen het samenstellen van de normale waarde en het vinden van deze waarde aan de hand van de binnenlandse prijzen. Anders zouden beide berekeningen automatisch verschillende resultaten opleveren, hetgeen niet juist kan zijn. De aangenomen prijs vormt overigens duidelijk een surrogaatoplossing ten opzichte van het gebruik van de binnenlandse prijzen. Bovendien bepaalt artikel 2, lid 3, sub b, ii, dat in de aangenomen normale waarde een redelijk bedrag voor uitgaven in verband met verkoop moet worden opgenomen. Dit betreft vanzelfsprekend uitgaven die zijn gemaakt, nadat de goederen de fabriek hebben verlaten.

Verzoeksters stelling is niet helemaal duidelijk. Wanneer Sharp eigenlijk bedoelt, dat de twee rekenmethoden best tot verschillende resultaten mogen leiden, dan moet erop worden gewezen, dat met een dergelijke oplossing de exporteurs zouden kunnen aanvoeren, dat steeds van de aangenomen waarde moet worden uitgegaan, terwijl uit de betrokken teksten duidelijk blijkt, dat de wetgever voorkeur geeft aan het gebruik van de binnenlandse prijs.

Het is niet waar, dat de administratieve en algemene uitgaven, die wel in de op de binnenlandse prijzen gebaseerde normale waarde worden betrokken, niet in de aangenomen normale waarde mogen worden opgenomen. Het is juist zo, dat sommige algemene kosten altijd in de aangenomen normale waarde moeten worden opgenomen.

Met de term „verschillen", waarvan sprake is in artikel 2, lid 10, sub c, is bedoeld, dat zelfs wanneer een producent in verband met de uitvoer niet dezelfde kosten heeft als in verband met de binnenlandse verkoop, daarvoor geen enkele correctie in een of andere richting mag worden aangebracht, hoe groot de verschillen ook zijn. De term zou echter eveneens kunnen betekenen dat, zelfs wanneer een producent het merendeel van zijn kosten voor de uitvoer maakt, het verschil niet van de verkoopprijs in de Gemeenschap wordt afgetrokken om tot de uitvoerprijs te komen. Met andere woorden de instellingen behoeven zich niet te verdiepen in problemen betreffende de uitsplitsing van algemene uitgaven. Zulke problemen zijn van nature uitermate lastig, controversieel en subjectief.

Doordat in artikel 2, lid 3, sub b, ii, echter wel rekening wordt gehouden met een bepaald gedeelte van de algemene kosten, is evenwel gewaarborgd, dat zowel op de nor-

male waarde, gebaseerd op de binnenlandse prijzen, als op de aangenomen normale waarde dezelfde beginselen worden toegepast.

Vervolgens behandelt de Raad het argument van Sharp, dat de vergelijking ondeugdelijk is en niet voor hetzelfde handelsstadium heeft plaatsgevonden, aangezien de administratieve en algemene kosten van haar Japanse dochtermaatschappij voor de berekening van de normale waarde niet zijn afgetrokken, terwijl dit wel is gedaan met de kosten van haar dochteronderneming in de Gemeenschap. De Raad wijst dit argument met nadruk van de hand, omdat dit verschil in behandeling uit verordening nr. 2176/84 voortvloeit en uit de noodzaak om distributieorganisaties, ongeacht hun juridische status, identiek te behandelen.

De Raad merkt ook nog op, dat ingevolge artikel 2, lid 10, correcties voor rechtstreeks in verband met de verkoop staande kosten in de regel moeten worden aangebracht, nadat zowel de normale waarde als de uitvoerprijs zijn berekend. Sharp kan dus niet volhouden, dat de in artikel 2, lid 3, sub b, ii, bedoelde winstmarge niet mag worden toegepast op alle in die bepaling omschreven „produktiekosten".

In dupliek wijst de Raad erop, dat zelfs wanneer met zekerheid zou kunnen worden vastgesteld, dat een verkooporganisatie „echt" onafhankelijk is van een produktieonderneming, zoals volgens verzoekster het geval is met haar eigen verkooporganisatie, het dan nog uiterst moeilijk zou zijn om de met de activiteiten van die organisatie verband houdende algemene kosten te scheiden van die van zijn hoofdkantoor.

Er kunnen zich situaties voordoen waarin een dergelijke organisatie zeer duidelijk aparte werkzaamheden verricht, maar dan gaat het wel om organisaties die andere functies dan die van een traditionele verkoopafdeling, of die complementaire functies vervullen. Dit is evenwel bij verzoekster niet het geval.

Cetma is het volledig eens met de mening van de Raad en de Commissie, dat de berekening van de normale waarde en die van de uitvoerprijs twee aparte verrichtingen zijn, met elk hun eigen rechtsregels en hun eigen methoden. Anders dan verzoekster beweert, is dit geen nieuw element in het communautaire anti-dumpingrecht, maar juist een regel die al zeer lang van kracht is en reeds meer dan tien jaar wordt toegepast, zonder ooit voor het Hof te zijn aangevochten.

Het bepalen van de normale waarde, waarbij ook het onderzoek naar de betrekkingen tussen produktieondernemingen en verkoopmaatschappijen in Japan hoort, impliceert de beoordeling van een ingewikkelde economische situatie, wat het noodzakelijk had gemaakt om de instellingen van de Gemeenschap een ruime beoordelingsbevoegdheid te verlenen. Verzoekster is er niet in geslaagd om aan te tonen, dat de instellingen een kennelijke fout of misbruik van hun bevoegdheid hebben gemaakt of de grenzen van hun beoordelingsbevoegdheid hebben overschreden.

Produktieondernemingen en hun verkooporganisaties in Japan moeten in beginsel als één enkele economische eenheid worden behandeld, opdat een doeltreffende bescherming tegen dumping is verzekerd. Anders zouden de anti-dumpingregels kunnen worden ontdoken door slimme manipulaties met de juridische ondernemingsstructuur.

Cetma meent uit ervaring te weten, dat verschillende groepen Japanse ondernemingen,

onder leiding van hun handelsorganisaties en het Ministerie van Internationale Handel en Industrie (MITI), traditioneel dumping bedrijven. Juist om zo min mogelijk van dumping beschuldigd te kunnen worden, hebben de producenten van elektronische schrijfmachines zogenaamd onafhankelijke verkoopmaatschappijen voor hun binnenlandse markt opgericht. Zij rekenen erop, dat hun binnenlandse prijzen zullen worden beschouwd als de normale waarde of dat, in geval de normale waarde moet worden aangenomen, alle verkoop-, administratie- en andere algemene kosten van de distributiemaatschappijen niet zullen worden meegerekend voor de vaststelling van de normale waarde van de produktieonderneming.

Er is nog een ander punt, dat voor Cetma zeer belangrijk is. Ten einde te verzekeren dat de anti-dumpingregels in de praktijk goed kunnen worden toegepast en te voorkomen dat een Japanse onderneming door haar juridische structuur aan de vaststelling van dumpingmarges kan ontsnappen, moeten de volgende twee beginselen in acht worden genomen:

— de verkoop-, administratie- en andere algemene kosten van een verkoopmaatschappij dienen steeds in de normale waarde te worden meegerekend;

— de prijzen die gelden tussen een moedermaatschappij en een door haar gecontroleerde maatschappij, mogen niet worden vereenzelvigd met prijzen in het kader van normale handelstransacties.

Deze beginselen gelden eveneens ingeval het produkt niet door een verkoopmaatschappij op de binnenlandse markt wordt afgezet. Dat blijkt duidelijk uit artikel 2, lid 3, sub b, ii, van verordening nr. 2176/84. Bestond een dergelijke bepaling niet, dan zouden Japanse fabrikanten die een op de binnenlandse markt niet verkocht produkt op buitenlandse markten tegen dumpingprijzen verkopen, bij samenstelling van de normale waarde worden bevoordeeld.

Derde middel: vermindering van de uitvoerprijs met de waarde van het door verzoeksters communautaire dochteronderneming aan klanten verleende krediet

In het *derde middel* klaagt Sharp erover, dat de berekening van de uitvoerprijs is vervalst doordat de Commissie van de prijzen die verzoeksters Duitse dochteronderneming, Sharp Electronics (Europe) GmbH (hierna: SEEG), aan haar klanten berekende, niet de kosten heeft afgetrokken die SEEG maakte voor de kredieten die zij aan haar klanten in andere Lid-Staten verleende op de in DM te betalen prijzen, maar de kosten die deze klanten voor kredieten in hun eigen nationale valuta zouden hebben gehad. De rentetarieven die de Commissie daarbij destijds in aanmerking nam, lagen in andere Lid-Staten op een veel hoger niveau dan in Duitsland.

De door de Commissie gebruikte methode is onjuist, in de eerste plaats omdat zij conform artikel 2, lid 8, sub b, van verordening nr. 2176/84 de uitvoerprijs had moeten samenstellen op basis van de door SEEG gemaakte kosten, dat wil zeggen rekening houdend met SEEG's kosten voor het opnemen van krediet in DM.

In de tweede plaats, gesteld al dat de Commissie het recht had om zo te handelen, dus

uitgaan van de waarde die dit krediet voor de klant vertegenwoordigde, dan kan de waarde van een krediet in DM niet hoger zijn dan wat een lening in die valuta de klant zou hebben gekost.

Sharp is van mening, dat de kosten van een lening in DM en de waarde van een krediet in die valuta gelijk zijn, ongeacht de plaats van vestiging van de kredietnemer of de begunstigde van het krediet. Uit bewijsstukken in het dossier blijkt, dat ten tijde van de administratieve procedure de kosten van een lening in DM voor een Nederlander en voor een Italiaan feitelijk dezelfde waren.

De *Raad* merkt in zijn verweerschrift op, dat het klantenkrediet zowel een vermindering van de werkelijke prijs voor de koper als een extra uitgave voor de verkoper betekent. Hoe groot dit voordeel respectievelijk deze uitgave is, hangt af van de rente, die kan variëren, en van de terugbetalingstermijn, die voor de koper een door de verkoper betaalde besparing vormen.

In dupliek wijst de Raad erop, dat de kernvraag in werkelijkheid is, welke waarde het krediet voor de koper heeft, omdat men zich ingevolge artikel 2, lid 8, sub b, bij de samenstelling van de uitvoerprijs moet richten naar de prijs die door de eerste onafhankelijke koper wordt betaald. Die prijs moet in geval van een klantenkrediet worden berekend op basis van de rente die de koper zou hebben moet betalen, wanneer hij dezelfde geldsom uit andere bron had moeten betrekken. Gewoonlijk bevinden deze andere kredietbronnen zich voor een koper in zijn eigen land. Bovendien zou het op grond van regels voor deviezencontrole verboden kunnen zijn om vreemde valuta aan te schaffen en vervolgens in dezelfde valuta een betaling te doen. Aangezien uit niets blijkt, dat Sharp's klanten niet de normale weg hebben gevolgd, was het redelijk geweest om rekening te houden met de rentetarieven in de Lid-Staten waar deze klanten waren gevestigd.

Vierde middel: discriminatie van verzoekster ten opzichte van Nakajima

Met haar *vierde middel* stelt *Sharp*, dat de instelling van een definitief anti-dumpingrecht nietig is op grond van discriminatie.

Verzoekster merkt op, dat de Commissie tijdens het onderzoek dat tot de instelling van voorlopige anti-dumpingrechten leidde, voor exporteurs voor wie de normale waarde was aangenomen, waaronder Nakajima, voorlopig een winstmarge van 10% over de kosten had becijferd. Op basis van dit percentage kwam de Commissie tot de conclusie, dat Nakajima's dumpingmarge minimaal was en het niet gerechtvaardigd was om tegen haar anti-dumpingmaatregelen te nemen. Niet lang daarna evenwel, herzag de Commissie haar berekening van de aangenomen waarde en becijferde voor de exporteurs een winstmarge van 47,91%. De Commissie heeft toen weliswaar ook voor Nakajima de procedure weer heropend en haar een voorlopig anti-dumpingrecht van 28% opgelegd, maar dit recht had geen terugwerkende kracht.

Sharp meent, dat de discriminatie hierin bestaat, dat de gemeenschapsautoriteiten hebben besloten om verzoekster en andere exporteurs definitieve anti-dumpingrechten op te leggen, zonder met gebruikmaking van

dezelfde nieuwe methode voor de winstberekening als die waarmee het aan verzoekster opgelegde definitieve anti-dumpingrecht was berekend, Nakajima althans een voorlopig recht op te leggen, wat zij zonder meer hadden kunnen doen door de procedure tegen Nakajima op hetzelfde moment te heropenen als waarop de Commissie haar methode voor berekening van de winstmarge veranderde.

De gewraakte discriminatie werd nog groter door het besluit van de Commissie van 12 februari 1986 om de anti-dumpingprocedure tegen Nakajima te beëindigen. Dat in dit besluit voor Nakajima een dumpingmarge van 1,48% werd vastgesteld, vloeit heel eenvoudig voort uit het feit, dat een andere winstmarge werd gebruikt en ook een andere referentieperiode dan voor de vaststelling van het definitieve anti-dumpingrecht voor verzoekster en het voorlopige anti-dumpingrecht voor Nakajima. De toepassing van verschillende criteria op verschillende exporteurs is duidelijk discriminerend. De voor Nakajima gekozen referentieperiode ligt bovendien na de aankondiging dat er een anti-dumpingprocedure zou worden ingeleid, terwijl dit niet in overeenstemming is met het beleid van de instellingen, dat erop is gericht prijsmanipulaties van de exporteurs na de opening van de procedure te voorkomen.

De *Raad* beklemtoont, dat de instellingen niet verplicht waren om het opleggen van rechten aan verzoekster te schorsen totdat de tegen Nakajima heropende procedure was voltooid. Zou dit wel zo zijn, dan zouden anti-dumpingmaatregelen eindeloos kunnen worden vertraagd telkens wanneer in de loop van een procedure tegen een bepaalde exporteur bewijzen worden ontdekt, dat een andere exporteur ook dumping pleegt.

Vervolgens merkt de Raad op, dat de voor Nakajima in verordening nr. 2812/85 van de Commissie van 7 oktober 1985 (PB 1985, L 266, blz. 5) becijferde dumpingmarge van 28,8% slechts voorlopig was en was vastgesteld voordat de speciale omstandigheden waaronder Nakajima werkte in aanmerking waren genomen. Deze omstandigheden bleken zodanig te zijn, dat het veel minder dan anders noodzakelijk was om dezelfde referentieperiode als voor andere ondernemingen te gebruiken. Bovendien moest er wel een andere referentieperiode worden gekozen, omdat het zeer onbevredigend zou zijn geweest, wanneer het besluit was genomen op basis van gegevens die bijna twee jaar oud waren. Bij ieder langlopend onderzoek is het namelijk buitengewoon belangrijk om een redelijk recente referentieperiode te nemen. Zelfs wanneer de ook voor andere exporteurs gekozen referentieperiode zou zijn gebruikt, dan nog had de toepassing van de beginselen waarvan bij de definitieve vaststelling is uitgegaan, voor Nakajima een minimale dumpingmarge opgeleverd.

Cetma wil het betoog van de Raad, dat zij steunt, nog op twee punten aanvullen. In de eerste plaats is het onjuist om te beweren, dat het voor de bedrijfstak van de Gemeenschap voordelig was dat Nakajima geen rechten kreeg opgelegd. Alleen Olympia kocht elektronische schrijfmachines van Nakajima en de contractuele banden tussen beide ondernemingen werden na de instelling van het anti-dumpingrecht verbroken. Bovendien was de klacht van Cetma ook tegen Nakajima gericht. In de tweede plaats is het belangrijkste doel van een anti-dumpingregeling niet om de eerlijke mededinging tussen exporteurs te herstellen, maar om de door de dumping ontstane schade

ongedaan te maken. Gesteld al dat er sprake zou zijn van discriminatie ten gunste van Nakajima, dan nog zou dat onder deze omstandigheden nooit kunnen leiden tot nietigverklaring van het op Sharp's uitvoer gelegde anti-dumpingrecht.

Vijfde middel: inning van het voorlopige anti-dumpingrecht ad 21,1%

In haar *vijfde middel* stelt Sharp, dat artikel 2 van verordening nr. 1698/85 ten onrechte de inning van dat voorlopig anti-dumpingrecht tegen een bedrag van 21,1% voorschrijft, terwijl de Commissie zelf heeft erkend, dat dit cijfer was berekend aan de hand van een voorlopige dumpingmarge, waaraan een rekenfout ten grondslag lag. Na herstel van deze fout had de aan verzoekster toegeschreven voorlopige dumpingmarge moeten worden verlaagd naar 16,08%. Nu de Commissie haar fout had toegegeven en had beloofd om die te herstellen, was de Raad geenszins gemeenschapsrechtelijk verplicht de in de voorlopige fase opgelegde rechten voor het volle bedrag te innen, zelfs al zou de fout achteraf niet zijn hersteld. De omstandigheid, dat de definitieve rechten hoger waren dan de voorlopige, vormt voor de Raad geen rechtvaardiging om een bij de berekening van het voorlopige recht gemaakte rekenfout te negeren.

Volgens Sharp kan men niet stellen, gezien de belofte van de Commissie om de fout in de definitieve fase te corrigeren, dat verzoekster toch beroep had moeten instellen ten einde deze fout te laten vaststellen. Een dergelijke oplossing strookt niet met de beginselen van behoorlijk bestuur. Bovendien had de belofte van de Commissie een gewettigd vertrouwen gewekt, waarmee de Raad geen rekening heeft gehouden.

De *Raad* ontkent niet dat er een fout is begaan. Maar aangezien de definitieve bevindingen met betrekking tot de dumping voor verzoekster tot de vaststelling van een hoger recht dan het voorlopige hadden geleid, zou het beslist niet te verdedigen zijn geweest, dat de instellingen minder hadden geïnd dan het voorlopige recht, dat op zich te laag werd geacht.

In werkelijkheid had de Commissie verzoekster medegedeeld niet van plan te zijn het voorlopige recht te wijzigen, aangezien de betrokken fout werd gecompenseerd door andere rekenfouten, die achteraf aan het licht waren gekomen en die nadelig voor Sharp waren. Aan de belofte om in de definitieve fase met de fout rekening te houden, is voldaan zonder dat de correctie van die fout verhinderde, dat uiteindelijk werd geconstateerd, dat de dumpingmarge aanzienlijk hoger was dan de oorspronkelijk vastgestelde. Bovendien belet niets een exporteur om de definitieve inning van een voorlopig recht te betwisten; daarvoor is niet vereist, dat hij eerst een beroep instelt tegen de verordening waarbij het voorlopige recht wordt opgelegd.

Volgens *Cetma* blijkt uit de bepalingen van verordening nr. 2176/84, dat de Raad altijd gerechtigd is om het voorlopig anti-dumpingrecht te innen tot minstens het bedrag van het uiteindelijk vastgestelde definitieve anti-dumpingrecht, wanneer dit bedrag even hoog of hoger is dan het voorlopige recht. De noodzaak om zoveel mogelijk nieuwe schade te voorkomen en aldus de betrokken Europese industrie te beschermen, dwingt eveneens tot deze conclusie.

B — *Gemeenschappelijke opmerkingen van verzoeksters in zaak 250/85, gevoegde zaken 260/85 en 106/86, gevoegde zaken 273/85 en 107/86, gevoegde zaken 277 en 300/85 en zaak 301/85, en het antwoord op deze opmerkingen.*

1. *Gemeenschappelijke opmerkingen van verzoeksters*

Verzoeksters in voormelde zaken, waaronder ook Sharp, hebben in repliek gemeenschappelijke argumenten aangevoerd ten betoge, dat een van de belangrijkste punten die de Commissie bij de in casu door haar vastgestelde dumping heeft gemaakt, is geweest dat zij de uitvoerprijs en de normale waarde niet op dezelfde grondslag met elkaar heeft vergeleken. Volgens verzoeksters zijn de hoge dumpingmarges, die de instellingen voor hen hebben vastgesteld, namelijk grotendeels het resultaat van de willekeurige vergelijking die de Commissie heeft gemaakt tussen de uitvoerprijs en de normale waarde, en zijn zij onverenigbaar met zowel verordening nr. 2176/84, als met de anti-dumpingcode van de GATT, waarop deze verordening steunt.

De gemeenschappelijke opmerkingen bestaan uit twee gedeelten: in het eerste gedeelte wordt de door de Commissie gevolgde en door de Raad zonder meer overgenomen procedure beschreven, en in het tweede gedeelte wordt gepoogd aan te tonen, dat de door de Commissie gemaakte vergelijking onverenigbaar is met verordening nr. 2176/84 en met de anti-dumpingcode van de GATT.

Verzoeksters geven eerst een algemene beschrijving van de wijze waarop dumping wordt vastgesteld en wijzen in dat kader met nadruk op het onderscheid tussen het standpunt van de instellingen, dat de berekening van de normale waarde en van de uitvoerprijs twee afzonderlijke zaken zijn die het toepassen van twee verschillende methodes noodzakelijk maken, en hun eigen standpunt, dat beide berekeningen bedoeld zijn om uit te komen op twee bedragen die overeenkomstig verordening nr. 2176/84 „deugdelijk" moeten kunnen worden vergeleken.

Vervolgens merken verzoeksters op, dat de Commissie een totaal andere benadering heeft gevolgd bij de berekening van de uitvoerprijs dan bij de berekening van de normale waarde. In het eerste geval heeft zij er zorgvuldig op gelet, dat de uitvoerprijs geen in de Gemeenschap gemaakte kosten omvatte, en in geval van invoer door geassocieerde verkoopmaatschappijen, heeft zij al hun kosten plus een winstmarge afgetrokken. In het tweede geval daarentegen heeft zij een aanzienlijk gedeelte van de kosten en een bedrag voor winst in verband met de distributie in Japan in de normale waarde verdisconteerd.

Met andere woorden, de Commissie heeft de in Japan gemaakte distributiekosten niet van de normale waarde afgetrokken, terwijl die van dezelfde aard zijn als de in Europa gemaakte kosten, welke de Commissie niet heeft betrokken in de uitvoerprijs, waarmee de normale waarde in het algemeen is vergeleken.

Deze methode leidt onvermijdelijk tot een opvallend hoge dumpingmarge, ook wanneer de exporteur zijn produkten in hetzelfde handelsstadium in de Gemeenschap verkoopt tegen een hogere prijs dan in Japan en hij op zijn exportverkopen dezelfde winst maakt als op zijn binnenlandse verkopen.

Hierdoor hebben de instellingen in strijd gehandeld met de essentiële verplichting om de uitvoerprijs en de normale waarde op een vergelijkbare grondslag te plaatsen, zoals voorzien in artikel 2 van verordening nr. 2176/84, dat is overgenomen uit artikel VI van de GATT en uit de anti-dumpingcode van de GATT van 1979, waarnaar de tweede overweging van de considerans van deze verordening met zoveel woorden verwijst. Deze verplichting is essentieel, daar de conclusie dat de uitvoerprijs lager is dan de normale waarde, alleen gerechtvaardigd is, wanneer daaraan een eerlijke vergelijking tussen beiden ten grondslag ligt.

Anders dan de instellingen beweren, is de in casu oneerlijke vergelijking tussen de uitvoerprijs en de binnenlandse prijs niet in artikel 2, lid 10, van verordening nr. 2176/84 voorzien en evenmin volgens die bepaling geoorloofd.

Deze bepaling zegt dat voor elk geval, naar gelang van de bijzondere kenmerken ervan, „naar behoren rekening wordt gehouden met de verschillen die van invloed zijn op de vergelijkbaarheid van de prijzen", en geeft „richtlijnen" voor het vaststellen van de benodigde correcties.

Uit de tekst van verordening nr. 2176/84, van de GATT en van de GATT-anti-dumpingcode blijkt, dat deze bepaling is bedoeld om een eerlijke vergelijking tussen de uitvoerprijs en de normale waarde te garanderen.

De instellingen hebben in de eerste plaats een verkeerde interpretatie gegeven aan de term „verkoopvoorwaarden" in artikel 2, lid 10, sub c. Dat in dit artikel over „commissies of salarissen van verkopers" wordt gesproken, bewijst, dat de term verkoopvoorwaarden niet de uiterst beperkte betekenis kan hebben die de Raad eraan geeft, namelijk de verplichtingen die in het contract zelf of in de door de verkoper vastgestelde algemene verkoopvoorwaarden kunnen zijn neergelegd, maar eveneens de concrete voorwaarden en omstandigheden van de betrokken verkoop moet omvatten.

Derhalve zijn de in genoemd artikel voorziene beperkingen door de instellingen verkeerd uitgelegd.

De bedoeling van de beperking van de correcties tot die verschillen, die rechtstreeks in verband staan met de desbetreffende verkoop, en van het uitsluiten van elke correctie voor verschillen in administratieve en algemene kosten, is de Commissie in het algemeen te verlossen van de verplichting om de algemene kosten van één enkele organisatie die zich zowel met binnenlandse verkoop als met uitvoer bezig houdt, uit te splitsen over binnenlandse handel en uitvoer. Geen van deze beperkingen is echter in een geval als het onderhavige van toepassing, omdat het hier enkel erom gaat, dat de „indirecte kosten" van ondernemingen, in casu de Japanse verkoopmaatschappijen, die zich uitsluitend met binnenlandse handel bezig houden, niet bij de binnenlandse handelstransacties zijn verrekend.

Wat betreft de verschillen die rechtstreeks in verband staan met de betrokken verkopen, moet worden beklemtoond, dat de verkoop van de betrokken produkten in Japan diverse kosten met zich meebrengt, die speciaal kunnen worden toegeschreven aan de distributie van deze produkten in dat land.

Voor de administratieve en algemene kosten gelden dezelfde overwegingen. Een verschillende verdeling van gemeenschappelijke algemene kosten heeft in deze zaken geen pas.

Ook is de uitdrukking „verschillen in handelsstadium" in artikel 2, lid 10, sub c, van verordening nr. 2176/84 verkeerd uitgelegd, doordat alle lokale verhandelings- en distributiekosten niet zijn meegerekend, terwijl veel van dit soort kosten wel in de normale waarde zijn opgenomen. Derhalve zijn de uitvoerprijs en de normale waarde niet in hetzelfde handelsstadium vergeleken.

Dreigt de vergelijking door toepassing van de „richtlijnen" ondeugdelijk te worden, dan moeten zij buiten toepassing blijven. De richtlijnen dienen slechts als voorbeeld en zijn niet uitputtend bedoeld. De eerste twee zinnen van lid 10, waarin de verplichting staat, om voor elk geval, al naar gelang van de bijzondere kenmerken ervan, naar behoren rekening te houden met de verschillen die van invloed zijn op de vergelijkbaarheid van de prijzen, hebben namelijk naar hun aard duidelijk een algemene strekking, terwijl de in de derde zin genoemde richtlijnen op geen enkele wijze kunnen worden gezien als een uitputtende regeling. Zij zijn in eerste instantie uiteraard wel van toepassing, maar wanneer dit, gezien de feiten, in een bepaald geval onverenigbaar blijkt te zijn met het basisbeginsel, dat de vergelijking eerlijk moet zijn, dan kan een verzoek om correcties zeker niet zonder meer worden afgewezen met het argument, dat de zaak niet onder een van deze richtlijnen valt.

Voorts heeft de Commissie ten onrechte in de aangenomen normale waarde een bedrag meegerekend voor verkoopkosten in verband met de distributie door geassocieerde verkoopmaatschappijen in Japan.

Indien de instellingen de door de verkoopmaatschappijen van de Japanse exporteurs gemaakte kosten niet in de produktiekosten hadden begrepen, zouden de normale waarde en de uitvoerprijs op een vergelijkbare grondslag hebben berust en zou het probleem van correcties zich niet hebben voorgedaan.

Het voordeel van de opvatting van verzoeksters is, dat het risico voor een exporteur om aan dumping te worden schuldig bevonden, niet afhankelijk is van het feit, of de normale waarde op basis van de werkelijke of aangenomen binnenlandse prijzen is berekend, en of de uitvoerprijzen zijn aangenomen dan wel zijn gebaseerd op de werkelijke uitvoerprijzen. Het uitgangspunt blijft namelijk steeds hetzelfde: de belangrijke factoren, die niet in de uitvoerprijs zijn opgenomen of bij de berekening daarvan niet in aanmerking zijn genomen, mogen voor zover mogelijk ook niet in de normale waarde worden opgenomen of bij de berekening daarvan in aanmerking worden genomen.

De instellingen hebben bovendien de aangenomen waarde kunstmatig opgeschroefd door met abnormaal hoge winstmarges te rekenen. De door de Commissie bij bepaalde producenten geconstateerde winstmarges, alsook de verliezen bij Tokyo Juki, zijn echter louter het gevolg van het feit, dat de Commissie zelf de kosten van de distributie van elektronische schrijfmachines niet juist heeft verdeeld.

Bij het vaststellen van de winst van ondernemingen die op de binnenlandse markt verkopen, heeft de Commissie er namelijk geen rekening mee gehouden, dat de reclamekosten voor de verkoop van elektronische schrijfmachines in Japan veel hoger waren dan die voor de verkoop in de rest van de wereld.

Dat de Commissie voor Tokyo Juki een verlies heeft geconstateerd, komt doordat zij geen rekening heeft gehouden met de

goedgekeurde jaarrekeningen van deze onderneming. Daaruit blijkt namelijk, dat Tokyo Juki in het binnenland met winst verkocht. Daarentegen heeft de Commissie aan de verkopen van elektronische schrijfmachines een overdreven hoog bedrag toegerekend van de distributiekosten die Tokyo Juki voor niet daarmee verwante produkten of produktgroepen had gemaakt.

Aan de winsten die bij de vaststelling van de aangenomen waarde zijn meegerekend liggen dus grove fouten in de toerekening van de betrokken kosten ten grondslag.

Dat er hoge dumpingmarges zijn geconstateerd, is derhalve voornamelijk het resultaat van een niet-objectieve en juridisch onjuiste vergelijking en niet van een bepaalde objectief deloyale handelspraktijk van de exporteurs.

2. *Antwoord van de Raad op de gemeenschappelijke opmerkingen*

Alvorens de gemeenschappelijke opmerkingen te beantwoorden, acht de Raad het gewenst om twee kanttekeningen vooraf te maken.

In de eerste plaats herinnert hij eraan, dat voor elk van de drie hoofdfactoren voor de vaststelling van dumping (normale waarde, prijs bij uitvoer en vergelijking tussen beide) precieze, bijzondere en onderscheiden regels bestaan. De bewering van verzoeksters, dat volgens de anti-dumpingcode van de GATT, correcties moeten worden toegepast voor *alle* verschillen die op de vergelijkbaarheid van de prijzen van invloed zijn, is onjuist. Afgezien van het feit, dat het woord „alle" in deze code niet wordt gebruikt en de GATT-regels nooit rechtstreeks toepasselijk werden geacht, zoals ook wordt bevestigd in de rechtspraak van het Hof, blijkt uit de tekst van de GATT-code zelf in elk geval duidelijk, dat de code een opzettelijk vaag geformuleerd compromis inhoudt, dat de wetgever van iedere verdragspartij de ruimte geeft om zelf te kunnen beoordelen, welke correcties moeten worden toegepast.

De tweede opmerking vooraf betreft het door verzoeksters gegeven hypothetische voorbeeld om te bewijzen, dat de door de Commissie gevolgde werkwijze onvermijdelijk tot de vaststelling van een dumpingmarge leidt. Volgens de Raad schiet dit voorbeeld op enkele punten fundamenteel tekort, waardoor het onbruikbaar is. Het gaat namelijk uit van de interne overdrachtsprijzen tussen de producerende onderneming en haar dochtermaatschappijen in Japan dan wel in de Gemeenschap. Deze prijzen staan op zich niet vast en kunnen te allen tijde worden gemanipuleerd; het voorbeeld laat de kosten en winsten van de moedermaatschappij volledig buiten beschouwing; het beschouwt de verkoopmaatschappij voor de binnenlandse markt als een aparte eenheid, terwijl bewezen is, dat deze een bestanddeel is van de concernstructuur; de krachtens het gemeenschappelijk douanetarief betaalde douanerechten worden niet afgetrokken; het gaat ten onrechte uit van de veronderstelling, dat de prijs bij verkoop aan onafhankelijke afnemers in Japan steeds lager is dan de prijs in de Gemeenschap; ten slotte heeft het voorbeeld geen betrekking op de aangenomen normale waarde.

Vervolgens merkt de Raad op, dat verzoeksters met hun *eerste* argument kennelijk willen aantonen, dat een vergelijkbare prijs of een deugdelijke vergelijking tussen de normale waarde en de uitvoerprijs een essentieel vereiste is en dat het in artikel 2, lid 10, gestelde met betrekking tot een deugdelijke vergelijking voorrang heeft boven daarmee

tegenstrijdige formuleringen in hetzelfde artikel. Deze opvatting is evenwel in strijd met twee fundamentele interpretatieregels, namelijk:

— twee bepalingen van een zelfde regeling dienen zo mogelijk steeds met elkaar in overeenstemming te worden gebracht;

— in geval van conflict gaat de lex specialis voor, tenzij de twee met elkaar strijdige bepalingen op geen enkele wijze met elkaar in overeenstemming zijn te brengen.

Met betrekking tot de term „verkoopvoorwaarden", merkt de Raad op, dat deze moeten worden uitgelegd in het licht van de rest van artikel 2, lid 10, sub c, waaruit blijkt, dat dit artikel enkel geldt voor verschillen in voorwaarden die rechtstreeks in verband kunnen staan met afzonderlijke verkopen. De kosten die in rechtstreeks verband met een verkoop kunnen staan, zijn enkel die, welke speciaal in een verkoopcontract kunnen zijn vermeld en die de beslissing van de koper kunnen beïnvloeden. In een normaal verkoopcontract zijn evenwel geen clausules betreffende „administratieve en algemene kosten" te verwachten, maar eerder bij voorbeeld krediet- of leveringsvoorwaarden.

Aan de in het land van uitvoer geldende prijs en aan de uitvoerprijs kunnen verschillende betalings-, krediet-, leverings-, en garantievoorwaarden zijn gekoppeld. Zij moeten op een vergelijkbare grondslag worden geplaatst, hetgeen mogelijk is door middel van de in artikel 2, lid 10 beschreven methode. Deze methode is evenwel niet bedoeld om de kosten te vergelijken, maar de prijzen; het kostenelement wordt enkel gebruikt, wanneer dit nodig is ter nivellering van de verschillende met de toegepaste prijzen verbonden voorwaarden. Maar ook wanneer niet zo uitdrukkelijk naar administratieve en algemene kosten zou zijn verwezen, dan nog is het duidelijk, dat dergelijke kosten niet „rechtstreeks in verband staan" met bepaalde verkopen. Deze uitlegging vindt steun in de laatste regel van artikel 2, lid 10, sub c. De formulering „de toe te passen correctie wordt in de regel bepaald door de kosten van deze verschillen voor de verkoper, hoewel ook rekening kan worden gehouden met de invloed ervan op de waarde van het produkt", toont aan, dat dit artikel enkel kosten voor de verkoper betreft, die van invloed kunnen zijn op de prijs van het produkt op de vrije markt, of voordelen voor de koper, die voor hetzelfde soort produkt per aankoop verschillend kunnen zijn.

Verzoeksters zoeken verder nog steun bij de uitdrukking „commissies of salarissen van verkopers". Volgens de Raad is duidelijk, dat commissies kosten zijn, die rechtstreeks met de verkoop zijn verbonden. De wetgever heeft de salarissen van verkopers daaraan toegevoegd met als enige doel, een verschillende behandeling uitsluitend vanwege de rechtsvorm van de betrekkingen tussen de producent en zijn verkooppersoneel te voorkomen. Deze op een bijzondere en legitieme reden berustende afwijking rechtvaardigt dus niet de algemene conclusies die verzoeksters daaruit willen trekken.

Volgens de Raad steunt het *tweede* argument van verzoeksters op twee zinnen in artikel 2, lid 10, sub c, die zij weliswaar niet bestrijden, maar die naar hun mening uitsluitend zijn bedoeld om te voorkomen, dat de administratieve en algemene kosten zowel aan de binnenlandse verkoop als aan de uitvoer van een hoofdvestiging moeten worden toegerekend. Het gaat om de volgende zinnen:

„Correcties worden slechts toegepast voor die verschillen die rechtstreeks in verband staan met de betreffende verkoop; zij omvatten bij voorbeeld verschillen in kredietvoorwaarden, borgstellingen, garanties, technische bijstand, service, commissies of salarissen van verkopers, kosten voor verpakking, vervoer, verzekering, lading, overlading en lossing en bijkomende kosten en voor zover hiermee niet op andere wijze rekening is gehouden, verschillen in handelsstadium; in het algemeen worden geen correcties toegepast voor verschillen in administratieve en algemene kosten, met inbegrip van kosten voor onderzoek, ontwikkeling en reclame."

Volgens de Raad betekenen deze zinnen niet wat verzoekers menen. De Commissie heeft in haar interventienota reeds uitgelegd, waarom het dikwijls minder juist, ja zelfs onmogelijk is om te proberen de algemene en administratieve kosten te verdelen over de binnenlandse verkoop en de uitvoer.

Wat betreft de bewering, dat de algemene kosten van een verkoopmaatschappij op de binnenlandse markt nooit, zelfs niet gedeeltelijk, mogen worden opgeteld bij de algemene kosten die in de normale waarde worden meegerekend, merkt de Raad in antwoord op de daarover in de gemeenschappelijke opmerkingen naar voren gebrachte punten op:

— niets in de beide geciteerde zinnen wijst erop, dat de administratieve en algemene kosten van een op de binnenlandse markt opererende verkoopmaatschappij anders zouden moeten worden behandeld dan die van een verkoopafdeling „binnenland" van een onderneming, die tevens ook over een exportafdeling beschikt;

— het zuiver formeel-juridische onderscheid tussen moeder- en de dochtermaatschappij, waarop verzoeksters zich beroepen, is niet van belang voor het anti-dumpingrecht, dat rekening moet houden met de economische werkelijkheid en niet met de rechtsvorm;

— de formulering van de beide door verzoeksters aangehaalde zinnen pleit tegen hun stelling. De mening van verzoeksters, dat voor algemene kosten steeds een correctie moet worden toegepast, is niet te rijmen met de zin, die zegt dat in het algemeen geen correcties worden toegepast voor verschillen in algemene kosten;

— indien de theorie van verzoeksters juist zou zijn, zouden er verkoopmaatschappijen kunnen worden opgericht die ertoe dienen, de exporteurs in staat te stellen te beweren, dat de administratieve en algemene kosten op hun thuismarkt volledig of grotendeels van de binnenlandse verkoopprijs moeten worden afgetrokken, wat in strijd zou zijn met zowel artikel 2, lid 10, sub c, als met artikel 2, lid 3, sub a en b, ii.

Met betrekking tot de kwestie van het handelsstadium hebben verzoeksters aangevoerd, dat aanzienlijke lokale verhandelings- en distributiekosten in de normale waarde zijn meegerekend en dat het handelsstadium daardoor niet vóór de verhandeling of de locale distributie ligt, zoals wel het geval was voor de uitvoerprijs. De Raad merkt op, dat verzoeksters niet aangeven, waarom lid 9, waarin het beginsel van het-

zelfde handelsstadium wordt genoemd voorrang zou moeten hebben boven lid 10, volgens hetwelk in het algemeen geen enkele correctie wordt toegepast voor administratieve en algemene kosten. Daar komt nog bij, dat verzoeksters het woord „handelsstadium" verkeerd uitleggen. Wanneer twee maatschappijen zowel aan grossiers als aan eindgebruikers verkopen, moet worden aangenomen, dat beide in hetzelfde handelsstadium verkopen, tenzij de respectieve aandelen van deze categorieën afnemers in de totale verkoop van de twee maatschappijen sterk uiteenlopen.

Het argument, dat de instellingen de niet rechtstreeks met de verkoop in verband staande administratieve en algemene kosten reeds in aanmerking hadden moeten nemen, omdat de verkopen in Japan via aparte verkoopmaatschappijen liepen, kan niet worden aanvaard, daar volkomen duidelijk is dat, wanneer deze verkopen via verkoopafdelingen hadden plaatsgevonden, dit argument in strijd zou zijn met artikel 2, lid 10, sub c. De belangrijke conclusie, dat de verkoopmaatschappijen bestanddeel zijn van de economische eenheden of van de ondernemingen, waartoe hun moedermaatschappijen behoren, en dat zij een soortgelijke functie vervullen als verkoopafdelingen, is niet door verzoeksters bestreden.

Vervolgens keert de Raad zich tegen de bewering van verzoeksters, „dat de instellingen voordat zij een verzoek om correcties afwijzen, ofwel ervan overtuigd moeten zijn, dat voor het maken van een deugdelijke vergelijking inwilliging van dit verzoek niet nodig is, ofwel moeten aangeven, welke bepaling van de verordening hen uitdrukkelijk toestaat om het verzoek af te wijzen, zelfs wanneer het voor dit doel noodzakelijk is of kan zijn".

Dienaangaande merkt de Raad op, dat een beroep op het algemene beginsel van deugdelijke vergelijking niet zover mag gaan, dat daarmee de grenzen van artikel 2, lid 10, sub c worden overschreden, vooral omdat de tekst van dit artikel niet is toe te schrijven aan een onnauwkeurige formulering, maar het resultaat is van het bewuste streven om een op zichzelf lastig probleem op te lossen. Bovendien stellen verzoeksters niet, dat deze zaken in een bepaald opzicht bijzonder of ongebruikelijk zijn: zij menen, dat hun argumenten steeds van toepassing zijn, wanneer de verkopen op de binnenlandse markt door een aparte maatschappij worden verricht.

Anders dan verzoeksters menen, is het verschil in berekeningswijze van de uitvoerprijs en de normale waarde het natuurlijke en gewenste resultaat van de letterlijke tekst van verordening nr. 2176/84, en leidt het op zich niet automatisch tot protectionisme.

Het argument van verzoeksters, dat artikel 2, lid 10, sub c, niet toepasbaar is op een aangenomen normale waarde, is om meerdere redenen onjuist. Allereerst moet in elk geval van dumping steeds worden vergeleken tussen de normale waarde, hoe deze ook is verkregen, en de uitvoerprijs, en bij die vergelijking moet steeds worden beslist, of correcties nodig zijn. Het argument van verzoeksters is eveneens onjuist, omdat het noodzakelijk kan zijn het redelijke bedrag voor uitgaven in verband met verkoop en administratie en andere algemene uitgaven te berekenen aan de hand van de werkelijke kosten van een verkoopafdeling of verkoopmaatschappij die hetzelfde of een soortgelijk produkt in het land van uitvoer verkoopt tegen een prijs die zowel kostenfactoren bevat, waarvoor een correctie kan worden toe-

gepast, als kostenfactoren waarvoor geen correctie mogelijk is. Zou artikel 2, lid 10, niet van toepassing zijn, dan zouden correcties helemaal niet mogelijk zijn, hetgeen duidelijk niet in de redenering van verzoeksters past.

Ten slotte wordt het bedrag van de aangenomen normale waarde niet beïnvloed door een wijziging in de onderlinge verhouding van de kosten en de winsten in Japan, want de aangenomen normale waarde omvat het totaal van beide factoren. Verzoeksters beklagen zich erover, dat het laagste kostenbedrag alleen is gebruikt om uit te rekenen, welke winst voor de vaststelling van de normale waarde moest worden gebruikt. Ook al zouden zij gelijk hebben, dan leidt dit argument toch tot een kostentoename, die precies overeenkomt met een vermindering van het op deze kosten gebaseerde winstbedrag.

3. *Opmerkingen van de Commissie*[2]

De *Commissie* stelt, dat volgens de geldende regeling de normale waarde zowel de verkoopkosten omvat als een gedeelte van de algemene kosten, dat wil zeggen kosten, die niet rechtstreeks in verband staan met de verkoop van het betrokken produkt. Deze regel is op grond van algemene argumenten verdedigbaar, met name het feit dat iedere poging om een verband te leggen tussen algemene kosten en bepaalde verkopen, als willekeurig zou kunnen worden aangemerkt.

Het is bovendien nuttig erop te wijzen, dat elk onderzoek dat de Commissie in het kader van anti-dumpingonderzoeken buiten de Gemeenschap verricht, afhankelijk is van de goede wil van de betrokken ondernemingen en dat het waarschijnlijk grote problemen zou opleveren, wanneer de binnen de hoofdzetel van een exporteur in een derde land gemaakte administratieve en algemene kosten zouden moeten worden uitgesplitst, zelfs indien de exporteur de benodigde gegevens aan de anti-dumpingautoriteiten ter beschikking stelde.

Om de algemene en administratieve kosten aan een bepaald gedeelte van de werkelijke verkopen te kunnen toerekenen, is de medewerking van de producent onontbeerlijk. Deze operatie zou overigens weinig zin hebben, omdat er geen noodzakelijk verband bestaat tussen de uitgaven voor onderzoek, ontwikkeling of reclame en de werkelijke verkopen op de diverse markten. In het kader van de in de GATT gevoerde besprekingen is tot nu toe evenmin een oplossing gevonden, in de eerste plaats omdat het onmogelijk bleek te zijn om overeenstemming over bepaalde uitgangspunten te bereiken, en in de tweede plaats omdat dikwijls elke regel onvermijdelijk op subjectieve overwegingen is gebaseerd.

Na deze inleiding onderzoekt de Commissie, hoe de algemene kosten van een produktieonderneming moeten worden behandeld, wanneer de normale waarde wordt afgeleid van een op de thuismarkt geldende prijs. Zij merkt om te beginnen op, dat in het geval een produktieonderneming die op de thuismarkt alleen aan onafhankelijke afnemers verkoopt, de normale waarde wordt berekend aan de hand van de op die markt geldende prijs, waardoor deze waarde in het algemeen administratieve en algemene kosten zal omvatten, want krachtens artikel 2,

2 — In deze zaak zijn de hieronder samengevatte argumenten naar voren gebracht in het verweerschrift, dat zij had ingediend voordat Brother het beroep, voor zover gericht tegen de Commissie, introk. Zij zijn grotendeels gelijk aan de argumenten die de Commissie als interveniënte in de andere zaken heeft aangevoerd.

lid 10, sub c, worden voor administratieve kosten en voor onderzoeks- en reclamekosten, die aan de thuismarkt zijn toe te rekenen, geen correcties toegepast, ook niet wanneer zij hoger zijn dan die welke de uitvoer naar de Gemeenschap betreffen. De regel, dat voor algemene kosten geen correctie mogelijk is, is om praktische redenen gekozen, en wel vanwege de enorme problemen om tot een bevredigende uitkomst te komen.

Het probleem in casu is, hoe ondernemingen moeten worden behandeld, die op hun thuismarkt enkel verkopen via een verbonden (niet noodzakelijkerwijs 100% gecontroleerde) verkoopmaatschappij, gelet op het standpunt van de Commissie, dat de onderlinge prijzen tussen de moedermaatschappij en haar dochteronderneming niet kunnen worden beschouwd als in het kader van „normale handelstransacties" geldende prijzen.

Nergens in verordening nr. 2176/84 staat, dat de prijzen van de verkoopmaatschappij in het geheel niet zouden mogen worden gebruikt voor de vaststelling van de normale waarde. Wanneer een deugdelijke vergelijking mogelijk wordt geacht, moet de voorkeur worden gegeven aan de binnenlandse prijs van het land van uitvoer boven de twee in artikel 2, lid 3, sub b, als alternatieven genoemde prijzen. Verordening nr. 2176/84 verleent namelijk voorrang aan dit criterium, mits daarmee een deugdelijke vergelijking mogelijk is en ongeacht, of deze vergelijking perfect is of gemakkelijker te maken dan die, welke op andere criteria berust.

Staat eenmaal vast, dat de binnenlandse prijzen als rekenbasis kunnen dienen, komt de vraag aan bod, wat er in mindering moet worden gebracht op de verkoopprijzen van de Japanse verkoopmaatschappijen.

Volgens de Commissie moeten de algemene kosten van een verkoopmaatschappij in het land van uitvoer zoveel mogelijk op dezelfde wijze worden behandeld als de algemene kosten van een produktieonderneming, die over een verkoopafdeling beschikt. Het formele verschil in ondernemingsstructuur mag het resultaat niet beïnvloeden, indien de verkoopmaatschappij daadwerkelijk onder de controle van de produktieonnderneming staat en in feite dezelfde functie vervult als een verkoopafdeling. De Commissie heeft feitelijk vastgesteld, dat de Japanse verkoopmaatschappijen bestanddeel zijn van dezelfde economische eenheden als de produktieondernemingen en een rol vervullen die in wezen vergelijkbaar is met die van een verkoopafdeling. Daaruit heeft zij geconcludeerd, dat de algemene kosten van deze maatschappijen net zo moesten worden behandeld als die van een verkoopafdeling. Dat sluit niet uit, dat een verkoopmaatschappij in bepaalde gevallen functies kan vervullen, die niet overeenkomen met die van een verkoopafdeling. In zo een geval bij voorbeeld valt aan te nemen, dat veel kosten in rechtstreeks verband staan met de verkopen en dus aftrekbaar zijn. In elk geval moet iedere situatie op zijn eigen merites worden beoordeeld.

De Commissie meent, dat gelijksoortige overwegingen gelden voor de winsten van de verkoopmaatschappijen. Het zou namelijk onaanvaardbaar zijn, wanneer een exporterende produktieonderneming de „normale waarde", die de instellingen van de Gemeenschap op grond van verordening nr. 2176/84 bevoegd zijn vast te stellen, in feite kan laten dalen door eenvoudig de verkoop aan onafhankelijke afnemers via een verkoopmaatschappij te leiden in plaats van

via een verkoopafdeling. Zou een verkoopmaatschappij ook produkten van andere producenten verkopen, of zich bezig houden met de distributie tot en met het detailhandelsstadium, dan zou uitsplitsing van haar winst stellig noodzakelijk zijn. Daarvoor moeten dan betrouwbare gegevens beschikbaar zijn, afkomstig van andere ondernemingen uit dezelfde sector, waaruit de winstmarges blijken van de distributeurs bij de verkopen aan onafhankelijke afnemers op de binnenlandse markt.

Concluderend meent de Commissie, dat wanneer de normale waarde is gebaseerd op de prijzen van verkoopmaatschappijen die op de binnenlandse markt werkzaam zijn, de normale waarde zowel een factor algemene kosten als een factor winst moet bevatten, zoals ook het geval is bij de normale waarde die berust op de binnenlandse prijzen van een verkoopafdeling van een produktieonderneming. Deze benaderingswijze heeft absoluut niet als noodzakelijk gevolg, dat de normale waarde voor producenten die hun produkten via verbonden maatschappijen distribueren, op een hoger niveau uitkomt dan voor hen die hun produkten via een verkoopafdeling op de markt brengen.

Vervolgens gaat de Commissie in op de vraag, wat een „redelijke" winstmarge is, wanneer de normale waarde wordt aangenomen overeenkomstig artikel 2, lid 3, sub b, ii.

Dit artikel mag volgens de Commissie niet worden uitgelegd of toegepast op basis van vooraf vastgelegde regels; dit zou tot andere normale waarden kunnen leiden dan die welke met gebruikmaking van de binnenlandse prijzen worden verkregen. De term „redelijk" heeft geen vaste inhoud en betekent niet, dat het percentage steeds gelijk moet zijn, maar dat de marktomstandigheden in aanmerking moeten worden genomen. Om precies te zijn, er moet met elk feit, dat de instellingen in verband met de prijzen op de binnenlandse markt hebben kunnen constateren, rekening worden gehouden.

De wenselijkheid dat de resultaten van beide berekeningsmethoden van de normale waarde parallel lopen, maakt het mogelijk, ja dwingt er zelfs toe om met het oog op een goede uitlegging en toepassing van de term „redelijk" bij de samenstelling van de normale waarde, alle gegevens over algemene kosten en winsten op de binnenlandse markt te gebruiken. Het zou namelijk niet alleen onwenselijk, maar ook principieel onjuist zijn, als de vaststelling van een dumpingmarge zou kunnen afhangen van de keuze van de methode voor de berekening van de normale waarde.

De Commissie bespreekt hierna het argument van verzoeksters, dat de instellingen het rechtszekerheidsbeginsel hebben geschonden, doordat zij verordening nr. 2176/84 op een onvoorspelbare wijze hebben toegepast waardoor de betrokkenen niet konden weten, welke uitvoerprijs zij moesten vaststellen om dumping te voorkomen.

Om te beginnen merkt zij op, dat een exporteur er nu eenmaal nooit zeker van kan zijn, of dumping al dan niet schade aan de industrie van de Gemeenschap toebrengt en of de instellingen niet zullen besluiten, dat het in het belang van de Gemeenschap is om een anti-dumpingrecht in te stellen. Het is dus zinloos om hier een beroep op het rechtszekerheidsbeginsel te doen. Evenmin kan dit beginsel worden ingeroepen met be-

trekking tot de methoden ter berekening van de normale waarde of de uitvoerprijs. De anti-dumpingverordening verleent de instellingen een zeer ruime bevoegdheid om zelf te beslissen, hoe in bijzondere gevallen, die naar hun aard niet allemaal precies zijn te voorzien, de regels moeten worden toegepast.

De Commissie onderzoekt vervolgens het argument, dat het in strijd is met het rechtszekerheidsbeginsel wanneer de aangenomen normale waarde winst- of algemene kostenfactoren bevat, die niet teruggaan op de eigen activiteiten van de individuele exporteur, omdat hij dergelijke factoren niet kan overzien en er geen invloed op heeft. Volgens de Commissie komt dit argument erop neer, dat aan de instellingen de bevoegdheid wordt ontzegd om gebruik te maken van de hun ter beschikking staande vertrouwelijke gegevens, en feitelijk ook het recht om te bepalen wat redelijk is in het licht van de situatie van de betrokken industrietak; zij zouden niets anders mogen gebruiken dan een laag standaardwinstpercentage, tenzij er toevallig andere relevante gegevens bekend zouden zijn gemaakt.

De Commissie komt aansluitend bij de vraag, welke de redelijke winstmarge is, die krachtens artikel 2, lid 8, sub b, moet worden toegekend aan een niet onafhankelijke verkoopmaatschappij in de Gemeenschap.

De eerste vraag is, of het juist is om een winstmarge toe te kennen aan een verkoopmaatschappij in de Gemeenschap. Het antwoord hierop moet bevestigend luiden. De winstmarge waarvan in genoemde bepaling sprake is, kan namelijk niet die van de exporteur zijn, omdat aftrek daarvan bij de berekening van de uitvoerprijs niets oplevert; evenmin kan het die van de onafhankelijke koper zijn, omdat die de verkoopprijs aan hem niet beïnvloedt. Men kan zich vervolgens afvragen, hoe de redelijke winstmarge moet worden bepaald. Volgens de Commissie wordt met dit begrip geen vaste en hoe dan ook onveranderlijke winstmarge bedoeld, maar een marge die is aangepast aan de omstandigheden waarin de industrie en de markt opereren.

Het doel van de aftrek van een winstmarge is immers om de prijs, die een aan de exporteur gelieerde verkoopmaatschappij toepast op gelijke hoogte te brengen met de prijs die voor onafhankelijke importeurs zou hebben gegolden. Dit is de enige correcte oplossing.

Voor dit doel moet dus worden gekeken naar de winstmarges van de onafhankelijke importeurs, voorzover die bestaan. Er is geen enkele aanleiding om aan te nemen, dat de aan de verbonden verkoopmaatschappij toe te kennen winstmarge maximaal die is, welke op de aan haar berekende prijs is gebaseerd. Wanneer onafhankelijke importeurs in de Gemeenschap een behoorlijke winst maken, zijn er geen redenen om voor een verbonden verkoopmaatschappij een lagere winstmarge te rekenen, alleen maar omdat de verwante produktieonderneming ervoor heeft gekozen om een groot deel van de door de groep in het land van uitvoer gemaakte winst te absorberen.

Met betrekking tot de door verzoeksters aangevoerde argumenten over het handelsstadium merkt de Commissie op, dat zich in deze elektronische schrijfmachinezaken in concreto drie problemen voordoen:

— allereerst, of de prijzen van de Japanse verkoopmaatschappijen voor hetzelfde handelsstadium golden als die van de met de exporteurs verbonden verkoopmaatschappijen, die in de Gemeenschap werken.

— Zo neen, welke correcties waren nodig om rekening te houden met het verschil in handelsstadium?

— Welke andere correcties waren nodig om andere redenen dan het verschil in handelsstadium?

Helaas zijn de activiteiten van de maatschappijen niet in duidelijk afgebakende handelsstadia in te delen. Sommige maatschappijen verkopen zowel aan grossiers als aan de eindverbruikers. In dit geval moeten zij worden geacht in hetzelfde handelsstadium te opereren, tenzij het aandeel van elk van de twee categorieën klanten in de totale afzet van beide maatschappijen sterk uiteenloopt. Het feit dat verzoeksters niet serieus hebben gesteld, dat speciale correcties nodig waren geweest, kan betekenen, dat het geringe verschil tussen de verschillende categorieën klanten geen correctie van enig belang rechtvaardigde.

IV — Antwoorden van partijen op de door het Hof gestelde vragen

In zijn antwoord van 7 april 1987 heeft *de Raad* de dumpingmarge en de precieze hoogte van de schade aangegeven, die voor verzoekster was vastgesteld.

In haar op 4 april 1987 ingediende antwoord ontkende *Sharp* onder meer, betrokken te zijn geweest bij overeenkomsten of onderling afgestemde feitelijke gedragingen tussen Japanse producenten, of instructies van het Japanse Ministerie van Internationale Handel en Industrie (MITI) te hebben opgevolgd aangaande de penetratie van de Gemeenschapsmarkt.

G. Bosco
rechter-rapporteur