RETSMØDERAPPORT
i sag C-171/87 *

Indhold

I — Sagsøgerens virksomhed I-1241

II — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger I-1242

1. Faktiske omstændigheder I-1242

2. Skriftlig forhandling og parternes påstande I-1242

III — Parternes anbringender og argumenter I-1243

A — Beregningen af den normale værdi I-1243

1. Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, i forordning nr. 2176/84, idet fællesskabsinstitutionerne ikke valgte en normal værdi, der gav mulighed for en passende sammenligning I-1243

2. Forkert fastsættelse af den beregnede værdi, idet visse omkostninger blev medregnet, som blev holdt udenfor ved beregningen af eksportprisen, og idet den blev forhøjet med nogle urigtige fortjenstmargener I-1246

B — Fastsættelsen af eksportprisen I-1249

C — Sammenligningen I-1252

D — Skaden I-1256

E — Væsentlige formelle mangler I-1260

IV — Rådets svar på Domstolens spørgsmål I-1261

* Processprog: engelsk.

I — Sagsøgerens virksomhed

Sagsøgeren, Canon Inc. (herefter benævnt »Canon«), er en af verdens mest fremgangsrige fabrikanter af PPC-fotokopieringsmaskiner (herefter benævnt »PPC«), og virksomhedens succes beror på en række forhold, navnlig en original teknologi og patentbeskyttede produkter, lave produktionsomkostninger og skabelse og udvikling af nye markeder.

De fotokopieringsmaskiner, som var genstand for proceduren i nærværende sag, blev fremstillet af Canon og solgt til nationale forhandlere, hvori Canon ejer aktier, og som er ansvarlige for salget af varen i hele det pågældende land (i Japan, Det Forenede Kongerige, Frankrig og Tyskland). For så vidt angår Danmark, Irland og Grækenland sælger Canon først til et selskab, der samordner eksporten, Canon Europa NV, der ligger i Amsterdam, og som derefter eksporterer til uafhængige, nationale forhandlere i disse tre lande.

Canon har understreget, at selskabet ikke blot er eksportør af PPC med oprindelse i Japan, men at det også udgør en betydelig del af Fællesskabets produktionssektor for fotokopieringsmaskiner. Canon har i denne forbindelse anført, at det på procedurens tidspunkt, såvel i henseende til producerede enheder som med hensyn til beskæftigelsen i produktionen, var den anden eller tredje største producent inden for EØF.

Canon har anført, at det har bygget fabrikker til produktion af selskabets NP-fotokopieringsmaskiner i Giessen, Tyskland, og af PC-fotokopieringsmaskiner i Liffré, Frankrig. Canon Giessen og Canon Bretagne køber hovedparten af deres dele og tilbehør fra en lang række europæiske og japanske leverandører, der er uafhængige af Canon. Canon fremstiller i Europa dele, der anvendes i produktionen, tilbehør samt produkter, der bruges i maskinerne. De lysfølsomme tromler, der er maskinens hjerte, fremstilles i Europa.

Canon har endvidere anført, at virksomhedens bidrag til den europæiske fotokopieringsmaskinindustri ikke er begrænset til fremstilling, og at alle de europæiske producenter anvender virksomhedens teknologi i deres maskiner. Canon har anført, at selskabet har foreslået at levere teknologi og produktionsfaciliteter til en fransk producent, Tetras.

Canon har i øvrigt understreget, at eftersom virksomhedens filosofi er at yde et positivt bidrag på de markeder, hvor den driver virksomhed, nemlig ved at bygge produktionsanlæg og give lokale producenter licens på sin teknologi, har den ikke været interesseret i at indgå aftaler med Original Equipment Manufacturers (importører, der sælger indførte produkter under eget mærke, herefter benævnt »OEM«-selskaber), der indebærer, at produktion og teknologi i det væsentlige forbliver i Japan. Canon er dog gået med i sådanne arrangementer, hvor dette har været nødvendigt, og Canon har oplyst, at det ifølge tal, der stammer fra Dataquest, leverede 44% af de PPC, som den italienske fabrikant Olivetti solgte i Europa i 1985. Canon har i denne forbindelse anført, at selskabet som led i sin virksomhedsstrategi for nylig har oprettet en joint venture-virksomhed i Italien sammen med Olivetti med henblik på at samarbejde om udviklingen af ny teknologi.

Canon har endelig understreget, at selv om virksomheden er en af de største PPC-producenter i Fællesskabet, kan den ikke godtage de metoder, som fællesskabsinstitutionerne anvendte i forbindelse med indførelsen af antidumpingtolden på Canon's import.

Committee of European Copier Manufacturers (herefter »Cecom«, der har interveneret til støtte for Rådets påstande, har for så vidt angår den af Canon beskrevne virksomhedsfilosofi anført, at de fabrikker, som denne har bygget i Gießen og i Liffré, i virkeligheden blot er samlefabrikker. Disse får ifølge Cecom fra Canon stort set blot tilsendt helt adskilte fotokopieringsmaskiner, der består af dele, der stammer fra Japan.

Med hensyn til etableringen af en joint venture-virksomhed sammen med Olivetti har Cecom understreget, at baggrunden herfor er Olivetti's plan om at kombinere teknologier, der supplerer hinanden, og iværksætte stordrift og på dette grundlag forny produktionen af fotokopieringsmaskiner, der blev hårdt ramt af den strategi med prisunderbud, som en række japanske fabrikanter, deriblandt Canon, benyttede fra 1976 til 1987. Cecom har anført, at såfremt antidumpingtolden ikke var blevet indført, ville Canon aldrig have været villig til at samarbejde med en europæisk producent af fotokopieringsmaskiner.

II — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger

1. *Faktiske omstændigheder*

I juli 1985 indgav Committee of European Copier Manufacturers (Cecom) en klage til Kommissionen over, at importen af visse PPC med oprindelse i Japan skete ved dumping og påførte industrien i Fællesskabet skade. De fem selskaber, i hvis navn denne klage blev indgivet — Develop, Océ, Olivetti, Tetras og Rank Xerox — har tillige i en årrække været forhandlere af fotokopieringsmaskiner fremstillet i Japan.

Antidumpingproceduren, som Kommissionen indledte i henhold til Rådets forordning (EØF) 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), resulterede i, at der ved Kommissionens forordning (EØF) nr. 2640/86 af 21. august 1986 (EFT L 239, s. 5) blev indført en midlertidig antidumpingtold på 15,8% for Canon.

Den 23. februar 1987 vedtog Rådet på Kommissionens forslag forordning (EØF) nr. 535/87 om indførelse af en endelig antidumpingtold på 20% på importen af PPC fremstillet i Japan af Canon (EFT L 54, s. 12, herefter benævnt »den anfægtede forordning«).

Canon har anført, at selskabet under hele proceduren har udvekslet en lang række oplysninger med Kommissionen vedrørende faktiske omstændigheder og tal angående klagepunkterne i stævningen.

2. *Skriftlig forhandling og parternes påstande*

Canon's stævning blev registreret på Domstolens Justitskontor den 9. juni 1987.

Ved kendelser af 3. februar 1988 gav Domstolen Kommissionen og Cecom tilladelse til at intervenere til støtte for sagsøgtes påstande.

Den skriftlige forhandling er forløbet forskriftsmæssigt. 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 bevisoptagelse. Rådet er blevet anmodet om skriftligt at besvare et spørgsmål; denne anmodning har Rådet efterkommet inden for den fastsatte frist.

Sagsøgeren har nedlagt følgende påstande:

— Artikel 1 og 2 i forordning nr. 535/87 annulleres, for så vidt som sagsøgeren herved pålægges en antidumpingtold.

— Rådet tilpligtes at betale sagens omkostninger.

Rådet har nedlagt følgende påstande:

— Frifindelse.

— Sagsøgeren tilpligtes at betale sagens omkostninger.

Cecom har som intervenient nedlagt følgende påstande:

— Sagsøgte frifindes.

— Canon tilpligtes at betale sagens omkostninger, herunder Cecom's omkostninger som intervenient.

III — Parternes anbringender og argumenter

A — *Beregningen af den normale værdi*

1. *Tilsidesættelse af artikel 2, stk. 3, i forordning nr. 2176/84, idet fællesskabsinstitutionerne ikke valgte en normal værdi, der gav mulighed for en passende sammenligning*

Canon har gjort gældende, at institutionerne burde have beregnet den normale værdi i et handelsled, der kan sammenlignes med det, de anvendte ved beregningen af eksportprisen. Eftersom de ved beregningen af denne pris tog hensyn til forholdet mellem Canon og dets datterselskaber, burde de ved beregningen af den normale værdi have anvendt det tilsvarende handelsled på hjemmemarkedet, nemlig forholdet mellem Canon og Canon Sales Company (herefter benævnt »CSC«), et selskab, hvori ca. halvdelen af aktiekapitalen tilhører aktionærer, der er uafhængige af Canon, og som også sælger produkter, der leveres af andre japanske selskaber, såvel som af europæiske og amerikanske selskaber.

Ved at basere sig på de af CSC fakturerede priser, da de fastsatte den normale værdi, har institutionerne lagt nogle salg til grund, der ikke er sammenlignelige, for så vidt angår mængder, salgsvilkår og handelsled:

	Eksportpris	*Normal værdi*
Mængder	Store mængder i forbindelse med salgene til de nationale forhandlere	Mindre mængder i forbindelse med en national forhandlers salg til lokale forhandlere
Salgsvilkår	Salgsvilkårene for salg fra Cannon Inc. til datterselskaberne	Salgsvilkår for salg fra et datterselskab af Canon Inc. til lokale forhandlere
Handelsled	Ab Canon Inc. Ab fabrik	Ab datterselskab af Canon Inc.; ab filial eller datterselskab

Canon har anført, at selv efter de foretagne justeringer i medfør af artikel 2, stk. 10, i forordning nr. 2176/84 er den normale værdi og eksportprisen ikke sammenlignelige, idet den normale værdi omfatter visse former for omkostninger, der blev holdt uden for eksportprisen.

Det følger efter Canon's opfattelse heraf, at den i artikel 2, stk. 3, litra a), fastsatte betingelse for, at salgene på hjemmemarkedet kan tages i betragtning, nemlig at disse salg er sammenlignelige, ikke er opfyldt, og at institutionerne derfor i henhold til artikel 2, stk. 3, litra b), burde have anvendt den sammenlignelige pris ved udførsel til et tredjeland eller den beregnede værdi.

Rådet har anført, at det med henblik på at fastsætte den normale værdi tog hensyn til den pris, der faktisk var betalt eller skulle betales i normal handel for samme vare til forbrug i eksportlandet, således som det foreskrives i artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning nr. 2176/84 (betragtning 5 ff. til den anfægtede forordning og betragtning 6 ff. til forordning nr. 2640/86).

Rådet anså det ikke for rigtigt at tage hensyn til priserne ved overførsel mellem de forskellige afdelinger inden for den samme gruppe selskaber, idet overførsler af varer inden for en gruppe selskaber (der består af forskellige juridiske personer, som imidlertid står under fælles kontrol og udgør en enkelt økonomisk enhed) efter Rådets opfattelse ikke er salg i normal handel efter betydningen i artikel 2, stk. 3. Såfremt der er tale om en gruppe selskaber, der udgør en økonomisk enhed som i sagen her, sker det før-

ste salg i normal handel først ved det første salg til en uafhængig køber, der ikke har forbindelse med den økonomiske enhed.

Rådet har anført, at Kommissionen ikke som hævdet afviste at undersøge de af Canon fremlagte beviser, men at den fastslog, at visse af Canon's funktioner, især dem, der varetages af selskabets salgsafdeling, der er nødvendig for gennemførelsen af salgene på hjemmemarkedet, ikke kun blev varetaget af Canon, men også og i et væsentligt omfang af dettes salgsdatterselskab CSC, som Canon har aktiemajoriteten i. Det blev anset for bevist, at Canon ikke selv solgte til uafhængige kunder i Japan, men at samtlige salg udelukkende blev foretaget af CSC. Hertil kommer, at hovedparten af, hvis ikke alle, omkostningerne i forbindelse med disse salg blev afholdt af CSC.

Den omstændighed, at CSC også udfører andre funktioner, ændrer ikke ved den konstatering, at dette selskab spillede samme rolle som en salgsafdeling og bar de heraf flydende salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger (herefter benævnt »SAG-omkostninger«) (omkostningerne ved CSC's salg blev i nærværende sag fordelt mellem PPC og de andre produkter).

Rådet har i denne forbindelse henvist til, at Domstolen i dom af 5. oktober 1988 (forenede sager 277/85 og 300/85, Canon mod Rådet, Sml. s. 5731) fastslog, at den økonomiske enhed både omfatter produktionsdelen og den normale salgsorganisation, og navnlig, at CSC kontrolleres økonomisk af Canon, og at denne overdrager de opgaver til selskabet, der normalt varetages af en intern salgsafdeling hos producenten.

For så vidt angår anvendelsen af artikel 2, stk. 7, i forordning nr. 2176/84, der indeholder hjemmelen for at gøre undtagelse fra hovedreglen i artikel 2, stk. 3, litra a), har Rådet anført, at bestemmelsen ikke er blevet anvendt. Selv om bestemmelsen var blevet anvendt på de interne overførsler i det foreliggende tilfælde, ville dette ikke have afskåret institutionerne fra at fastsætte den normale værdi på grundlag af artikel 2, stk. 3, litra a), idet den pris, der faktisk er betalt eller skal betales i normal handel på hjemmemarkedet, er den, som den første uafhængige køber betaler til CSC. Rådet har anført, at artikel 2, stk. 7, blot åbner mulighed for, at visse transaktioner »kan... anses for ikke at finde sted i normal handel«, men bestemmelsen foreskriver ikke, at den normale værdi i sådanne tilfælde kun kan fastsættes på grundlag af artikel 2, stk. 3, litra b). I øvrigt indeholder artikel 2, stk. 3, ingen bestemmelse, der pålægger institutionerne at anvende artikel 2, stk. 3, litra b), hver gang artikel 2, stk. 7, finder anvendelse.

Såfremt visse salg sker i normal handel på hjemmemarkedet, og sådanne salg kan anvendes til en rimelig sammenligning (i givet fald efter de fornødne justeringer), kan artikel 2, stk. 3, litra a), følgelig finde anvendelse.

Rådet kunne følgelig fastsætte den normale værdi på grundlag af CSC's priser for uafhængige købere i forbindelse med salg i normal handel på hjemmemarkedet. Domstolen har i »kugleleje«-sagerne godkendt, at de priser, der betales af uafhængige købere til salgsselskaber på hjemmemarkedet,

anvendes som grundlag for fastsættelsen af den normale værdi.

For så vidt angår spørgsmålet, om CSC's salg kan anvendes til en rimelig sammenligning, har Rådet anført, at dette er et spørgsmål om faktum, og at der derfor må tages hensyn til samtlige omstændigheder. Efter Rådets opfattelse er det salgene, der skal kunne anvendes til en passende sammenligning, og priserne kan justeres, således at det bliver muligt at sammenligne de justerede priser direkte. Disse salg skal ikke nødvendigvis vedrøre samme handelsled (ifølge artikel 2, stk. 9, skal sammenligningerne *normalt* foretages i samme handelsled). I det omfang forskellen i handelsled stadig påvirker prisernes sammenlignelighed, efter at de øvrige justeringer i henhold til artikel 2, stk. 9 og 10, er foretaget, kan der endelig tages hensyn hertil.

I det foreliggende tilfælde fandt institutionerne, at CSC's salg i Japan og Canon's datterselskabers salg i Fællesskabet med føje kunne sammenlignes. Den normale værdi kunne derfor sammenlignes med eksportprisen, efter at de i forordning nr. 2176/84, artikel 2, stk. 9 og 10, omhandlede justeringer var foretaget. Rådet har anført, at Domstolen i forbindelse med sin stillingtagen til dette spørgsmål i den tidligere nævnte dom af 5. oktober 1988, Canon mod Rådet, fastslog, at kravet om sammenlignelighed i artikel 2, stk. 3, litra a), er opfyldt, såfremt både den normale værdi og eksportprisen fastsættes på grundlag af det første salg til en uafhængig køber. Disse skal derfor sammenlignes, således som de foreligger oplyst, med forbehold for anvendelsen af de justeringer og fradrag, der udtrykkeligt hjemles i artikel 2, stk. 9 og 10.

2. *Forkert fastsættelse af den beregnede værdi, idet visse omkostninger blev medregnet, som blev holdt udenfor ved beregningen af eksportprisen, og idet den blev forhøjet med nogle urigtige fortjenstmargener*

Canon har gjort gældende, at institutionerne ved beregningen af den normale værdi i forbindelse med alle Canon's salg af OEM-maskiner og i forbindelse med tre modeller under Canon's eget mærke medregnede alle CSC's omkostninger, selv om eksportprisen blev beregnet i et handelsled, der ikke omfattede tilsvarende omkostninger, men kun produktionsomkostninger, Canon's salgs- og administrationsomkostninger, generalomkostninger samt en fortjenstmargen. Således blev med henblik på beregningen af eksportprisen f.eks. alle reklameomkostninger vedrørende de europæiske markeder fratrukket, mens omkostningerne til reklame på det japanske marked blev medregnet i den beregnede værdi. Institutionerne beregnede følgelig en normal værdi, der ikke kan sammenlignes med eksportprisen.

Canon har endvidere gjort gældende, at for så vidt angår de produkter, der sælges under mærket Canon (herefter benævnt »produkterne A, B og C«), er den normale værdi blevet kunstigt pustet op som følge af anvendelsen af nogle fortjenstmargener, der ikke var de rigtige for de omhandlede produkter.

For så vidt angår to af de produkter, der sælges under mærket Canon (herefter benævnt »produkterne B og C«), har Canon taget afstand fra fællesskabsinstitutionernes opfattelse, hvorefter salget af disse produkter ikke var normal handel, og har anført, at artikel 2, stk. 4, i forordning nr. 2176/84 ikke kan anvendes på disse salg. Salg til lave

priser for at slippe af med restlagre (vedrørende produkt B) og salg under omkostningerne, når produktet bringes på markedet (vedrørende produkt C), må betragtes som normal handel, selv om de skete med tab.

Efter Canon's opfattelse fremgår det af betingelserne i artikel 2, stk. 4, i forordning nr. 2176/84, at man ikke må se bort fra salg, blot fordi de er sket med tab.

Canon har i denne forbindelse anført, at da den amerikanske antidumpinglovgivning blev ændret med henblik på indførelsen af den samme bestemmelse som den, man senere fik i artikel 2, stk. 4, litra b), i forordning nr. 2176/84, udtalte det amerikanske senats finansudvalg:

»Det følger af ændringen, at ministeren, såfremt han har rimeligt grundlag for at antage eller nære mistanke om, at salg finder sted under omkostningerne, bør iværksætte en undersøgelse med henblik på at fastslå, om de pågældende salg faktisk er sket under omkostningerne. Fastslås det, at der er solgt under omkostningerne, vil der ikke blive taget hensyn til sådanne salg i forbindelse med fastsættelsen af værdien på det udenlandske marked, såfremt 1) de har fundet sted over et længere tidsrum, og der er tale om betydelige mængder, samt 2) ministeren fastslår, at de ikke sker til priser, som gør det muligt i normal handel at dække samtlige omkostninger inden for en rimelig tidsfrist. Det følger ikke af disse bestemmelser, at der under alle omstændigheder skal bortses fra salg, der sker under omkostningerne, da det i forbindelse med normal forretningsvirksomhed i udlandet såvel som i De Forenede Stater ofte er nødvendigt at sælge forældede varer eller modeller fra det år, der er ved at udløbe, billigere end omkostningerne.« (Senatsbetænkning nr. 93-1298, 93. kongres, anden session, s. 173, 1974).

For så vidt angår det tredje produkt, der sælges under mærket Canon (herefter benævnt »produkt A«), har sagsøgeren anført, at det på undersøgelsestidspunktet blev solgt i betydelige mængder i Japan og med nogle fortjenstmargener, der på ingen måde var usædvanligt lave. Disse salg var i overensstemmelse med den regel, der blev fastlagt i anledning af sagen om de elektroniske skrivemaskiner (Kommissionens forordning (EØF) nr. 3643/84 af 20.12.1984, EFT L 335, s. 43), nemlig at 5% af eksporten til Fællesskabet fastsættes som den tærskel, under hvilken salgene på hjemmemarkedet ikke skal tages i betragtning ved beregningen af den normale værdi (5%-reglen). Ifølge Canon tog Kommissionen fejl, da den fastslog, at den pågældende model ikke opfyldte 5%-reglen, idet den fastsatte denne tærskel på grundlag af samtlige salg til Fællesskabet, herunder salg til OEM-selskaberne. Efter Canon's opfattelse burde man alene have taget hensyn til de udførsler, der skete under varebetegnelsen for produkt A og ikke OEM-salgene.

Rådet har anført, at for de tre modeller, der sælges af Canon, blev den normale værdi beregnet efter artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i forordning nr. 2176/84 (betragtning 8 ff. til den anfægtede forordning). Rådet har anført, at grunden til, at det i den normale værdi medregnede CSC's SAG-omkostninger i forbindelse med selskabets salg

af PPC på hjemmemarkedet, er, at CSC fungerede som Canon's salgsafdeling.

For så vidt angår argumentet om, at de tilsvarende omkostninger for de europæiske salgsdatterselskaber ikke blev medregnet i eksportprisen, har Rådet for det første anført, at fastsættelsen af den normale værdi og af eksportprisen og sammenligningen af disse to priser er forskellige spørgsmål, og at metoderne for beregning af hvert af de elementer, der indgår i sammenligningen, er forskellige og indbyrdes uafhængige (Domstolens dom af 7.5.1987, sag 258/84, Nippon Seiko mod Rådet, Sml. s. 1923, præmis 14 ff.).

Rådet har endvidere anført, at Canon har en eksportafdeling, hvis omkostninger indgår i eksportprisen og ikke må sammenblandes med SAG-omkostningerne for datterselskaberne i Fællesskabet, som blev fratrukket, da eksportprisen blev beregnet. Da det står fast, at en del af SAG-omkostningerne i salgsafdelingen for hjemmemarkedet blev båret af CSC, ville det efter Rådets opfattelse være forkert ikke at medregne et rimeligt beløb for disse omkostninger ved beregningen af den normale værdi. Denne værdi bør så vidt muligt svare til den pris, der anvendes på hjemmemarkedet.

Rådet har anført, at hvis den normale værdi og eksportpriserne var blevet sammenlignet i forskellige handelsled — hvilket ikke skete i det foreliggende tilfælde — er det et spørgsmål, om denne forskel ville have nogen betydning for prissammenligneligheden, og om det havde været rimeligt at foretage en yderligere justering for handelsled ud over de allerede foretagne justeringer.

Hvad endelig angår den fortjenstmargen, der blev medregnet ved beregningen af den normale værdi for tre Canon-modeller, har Rådet anført, at institutionerne anvendte den gennemsnitlige fortjeneste — dvs. det beløb, der ligger ud over produktionsomkostningerne, inklusive et rimeligt beløb for SAG-omkostninger — som Canon faktisk havde, og som var baseret på samtlige de salg af Canon-modeller, der gennemsnitligt sælges til en pris over produktionsomkostningerne (inklusive SAG-omkostninger). Modsat det af Canon anførte blev der taget hensyn til de tabgivende salg for hver enkelt af de modeller, for hvilke der blev beregnet en gennemsnitsfortjeneste, såfremt der totalt blev opnået en fortjeneste ved salget af modellen.

For så vidt angår den af Canon nævnte model B har Rådet alene anført, at denne ikke har betydning i nærværende sag, da den blev solgt i et ganske lille omfang, og disse salg ikke blev anvendt ved beregningen af dumpingmargenen for Canon.

Med hensyn til model C har Rådet anført, at Canon's argumentation intet viser om, at Rådet har overskredet den beføjelse, som artikel 2, stk. 4, i forordning nr. 2176/84 tillægger det. Canon bestred ikke, at denne model blev solgt med tab inden for undersøgelsesperioden, og Rådet lagde følgelig til grund, at disse salg ikke var sket i normal handel. Vedrørende argumentet om, at et produkt normalt sælges med tab i introduktionsperioden, har Rådet anført, at referenceperioden i sagen her er tilstrækkelig lang til, at det kan fastslås, om produktet sælges med fortjeneste, eller i det mindste om produktet sælges til en pris, der giver dækning for produktionsomkostningerne. Hvis det

ikke er tilfældet, er institutionerne berettiget til at se bort fra salgene og beregne den normale værdi, heri medregnet den fortjeneste, der normalt opnås.

Rådet har endelig anført, at selv om man fulgte Canon's metode, vil dette resultere i en dumpingmargen, der kun afviger minimalt fra den beregnede margen på 26,6%.

Med hensyn til model A har Rådet erkendt, at Kommissionens tjenestegrene som formodet af Canon fastsatte tærsklen på 5% på grundlag af samtlige salg til Fællesskabet og herved ved en fejltagelse medregnede salgene til OEM-selskaberne. Rådet har anført, at Canon under sagen blev underrettet om den anvendte metode og ikke fremsatte bemærkninger hertil. Kommissionens tjenestegrene er imidlertid i færd med at træffe de fornødne foranstaltninger med henblik på at berigtige denne fejl. Rådet har anført, at det fremgår af en foreløbig beregning, som det er blevet underrettet om, at betydningen for Canon's dumpingmargen er lille. Berigtigelsen vil derfor ikke gøre det nødvendigt at ændre afgiftssatsen.

B — *Fastsættelsen af eksportprisen*

Canon har gjort indsigelse mod fastsættelsen af eksportprisen for salg til Irland, Danmark og Grækenland og har herved gjort gældende, at fællesskabsinstitutionerne ikke burde have anvendt artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning nr. 2176/84 og beregnet eksportprisen ved at fratrække samtlige Canon Europa's omkostninger og en fortjenstmargen på 5%. For så vidt angår salgene til to OEM-købere har Canon protesteret mod, at der blev fratrukket et vilkårligt beløb på 5%. Selskabet har anført, at de indførsler, der foretages af dets datterselskaber i forskellige EF-medlemsstater, ikke er omfattet af dette annullationsanbringende.

Canon Europa, der ligger i Amsterdam, er et datterselskab af Canon, der samordner forhandlingen af Canon's produkter for de fleste lande i Europa, Afrika og Mellemøsten, og som ikke handlede som importør af noget produkt inden for fotokopiering på procedurens tidspunkt. Med hensyn til salgene af de PPC, der blev importeret af uafhængige forhandlere i Irland, Danmark og Grækenland og af to OEM-købere, blev produktet faktureret af Canon Europa. Dette har et toldlager i Nederlandene, og produkterne afskibes af Canon i Japan til dette lager, hvorfra de derefter eksporteres af Canon Europa til lande i Fællesskabet og lande uden for Fællesskabet. For så vidt angår salgene til OEM-køberne er PPC aldrig blevet taget ind på dette lager, men er forsendt direkte til OEM-køberne fra Japan. Canon har anført, at Kommissionens inspektører ikke foretog en fuldstændig undersøgelse af de faktiske omstændigheder vedrørende Canon Europa, og Rådets konklusioner vedrørende dettes rolle er derfor ikke baseret på en procedure og er urigtige.

Ifølge Canon finder artikel 2, stk. 8, litra b), ikke anvendelse på Canon Europa's salg til de tre uafhængige, nationale importører. Den nævnte bestemmelse kan efter sin ordlyd kun finde anvendelse, når produktet allerede er blevet indført, før det videresælges til en uafhængig køber, hvorfor den ikke kan anvendes på Canon Europa, der ikke indførte PPC, hvis salg ikke er videresalg af

indførte produkter. Produktet blev solgt første gang til en uafhængig kunde før indførslen.

Canon har anført, at formålet med mekanismen for beregning af eksportprisen — Rådet har herom i sagen om »lejehuse« (Rådets forordning (EØF) nr. 374/87 af 5.2.1987, EFT L 35, s. 32, betragtning 14) anført, at »... denne beregningsmekanisme, som bl.a. anvendes, når eksportøren og importøren er indbyrdes forbundne, har til formål at gøre det muligt at nå frem til en pris, frit Fællesskabets grænse, som ikke er påvirket af det forhold, at producenten/eksportøren er forretningsmæssigt forbundet med importøren« — fremgår af ordene i artikel 2, stk. 8, litra b), der alene indeholder en hjemmel for justeringer for omkostninger, der er opstået mellem indførslen og videresalget. Canon Europa's omkostninger kan ikke betragtes som omkostninger, der er opstået mellem indførslen og videresalget, da Canon Europa aldrig har indført produktet. Selskabets funktioner, især aktiviteterne vedrørende ordremodtagelse og fakturering, er i øvrigt typiske for en eksportafdeling, men ikke for en importør.

Canon mener i øvrigt, at Kommissionen har tiltrådt selskabets opfattelse i forordning nr. 2640/86 (betragtning 16), idet den anførte, at »i disse tilfælde fandt Kommissionen, at den pris, som den uafhængige importør betalte for varen, skulle være eksportprisen justeret i henhold til artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning (EØF) nr. 2176/84 for alle forskelle i salgsvilkår med hensyn til den sammenlignelige normale værdi«.

Canon har endvidere gjort gældende, at den omstændighed, at visse omkostninger afholdes inden for Fællesskabet, ikke i sig selv er tilstrækkelig til at gøre artikel 2, stk. 8, litra b), anvendelig. Såfremt de samme omkostninger var blevet afholdt af et datterselskab af Canon beliggende i Sverige eller i Japan, ville Rådet ikke kunne gøre gældende, at disse omkostninger var afholdt inden for Fællesskabet, og at de »... skulle trækkes fra den pris, der er betalt af den første uafhængige kunde, uanset hvilket selskab i den eksporterende koncern, der bærer disse omkostninger«.

Canon har endvidere anført, at selskabet kunne have ladet de pågældende funktioner udføre af et datterselskab i Japan i lighed med en række af selskabets konkurrenter, og at dets omkostninger i så fald ikke ville være blevet fratrukket selskabets priser for kunderne i Fællesskabet på grundlag af artikel 2, stk. 8, litra b). Canon har herved henvist til sagen vedrørende »plader af jern og stål« (Kommissionens beslutning nr. 2247/87/EKSF af 28.7.1987, EFT L 207, s. 21), hvori Kommissionen godtog, at et datterselskab i De Forenede Stater, der varetog udførslerne af et mexicansk produkt til Fællesskabet, måtte betragtes som en del af den samme økonomiske enhed, og at dets omkostninger ikke skulle fratrækkes i henhold til artikel 2, stk. 8, litra b). Der er ingen grund til at anvende en ringere ordning for selskaber, der beslutter at placere en del af deres eksportsalgsafdelinger i Fællesskabet.

For så vidt angår salgene til OEM-køberne har Canon anført, at selv om Rådet ikke anvendte artikel 2, stk. 8, litra b), foretog det et vilkårligt fradrag på 5% i de af Canon Europa fakturerede priser, hvilket ikke har hjemmel i artikel 2, stk. 10. Selv om Rådet havde beregnet eksportprisen i overensstem-

melse med artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning nr. 2176/84, således som det hævder at have gjort, har Canon gjort gældende — under henvisning til de grunde, der er anført vedrørende de uafhængige, nationale importører — at den nævnte bestemmelse ikke finder anvendelse på salg til OEM-selskaber.

Rådet har for det første anført, at det fremgår af betragtning 15 til den anfægtede forordning sammenholdt med betragtning 16 til forordning nr. 2640/86, at Rådet anvendte artikel 2, stk. 8, litra b), til at fastsætte eksportprisen for alle Canon's salg til OEM-selskaber i Fællesskabet, såvel som for salgene til andre uafhængige købere i Irland, Danmark og Grækenland.

Rådet har endvidere anført, at fællesskabsinstitutionerne i det foreliggende tilfælde lagde til grund, at eksportprisen til Fællesskabet var den pris, som Canon Europa betalte til Canon, men at denne pris ikke kunne bruges som reference på grund af forbindelsen mellem Canon og Canon Europa. Rådet havde således konstateret, at Canon i forbindelse med alle de ovennævnte salg sendte fakturaerne til Canon Europa, som betalte Canon beløbet, og som derefter sendte sine fakturaer til de uafhængige købere i de ovennævnte lande samt til OEM-køberne og modtog betalingerne. Under disse forhold måtte eksportpriserne beregnes i henhold til artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning nr. 2176/84. Rådet anvendte den pris, der faktisk blev betalt til Canon Europa af den første uafhængige køber (OEM-selskab eller et andet selskab), og det fratrak, således som det hjemles i forordningen, som »omkostninger, der er påløbet mellem indførsel og videresalg«, Canon Europa's omkostninger og fortjeneste, som det ansatte til 5% for OEM-salgene og til 15% for de andre salg.

Når der er tale om en uafhængig importør, vedrører enhver omkostning og fortjeneste, der opstår, når varerne har overskredet Fællesskabets grænse, denne importør. Det samme princip finder ifølge Rådet anvendelse, såfremt en eksporterende koncern beslutter at bære en del af de omkostninger, der normalt bæres af en uafhængig importør i Fællesskabet, ved at oprette et selskab, der koordinerer eksportsalget, udsender fakturaerne til kunderne og selv modtager eksportørens fakturaer. Alle omkostninger af denne art — som reelt formindsker det beløb, der modtages af den eksporterende koncern ved Fællesskabets grænse for produktet som solgt til eksport — skal følgelig fratrækkes den pris, der betales af den første uafhængige køber, uden at de nærmere omstændigheder ved transaktionerne har betydning, da artikel 2, stk. 8, litra b), ellers ikke ville få virkning efter sit indhold.

Rådet har endelig anført, at de uafhængige kunders frie forhandlingsposition i forhold til Canon-koncernen ikke indebærer, at artikel 2, stk. 8, litra a), uden videre skal anvendes, og at artikel 2, stk. 8, litra b), ikke kan anvendes med henblik på at fastsætte eksportprisen. Der findes ingen pris, der betales direkte til Canon af de uafhængige kunder — OEM-selskaber eller andre selskaber — for produktet som solgt til eksport til Fællesskabet, der kan betragtes som eksportprisen i den i artikel 2, stk. 8, litra a), anvendte betydning.

Rådet har endvidere anført, at det ikke er en betingelse for at anvende artikel 2, stk. 8, litra b), at der foreligger en forbin-

delse mellem eksportøren og den, der formelt er importør; bestemmelsen finder tillige anvendelse, hvis der eksisterer en forretningsforbindelse eller kompensationsaftale mellem eksportøren og et selskab i den eksporterende koncern, der bærer omkostninger, der påløber i Fællesskabet. Selv om Canon's europæiske datterselskab ikke skulle behandles som »importør« ved anvendelsen af artikel 2, stk. 8, litra b), vil bestemmelsen således alligevel finde anvendelse på grund af forretningsforbindelsen mellem Canon og Canon Europa.

Rådet har endvidere afvist Canon's argument om, at anvendelse af artikel 2, stk. 8, litra b), i det foreliggende tilfælde ikke vil være i overensstemmelse med bestemmelsens formål, idet dette argument hviler på den antagelse, at den nævnte bestemmelse kun kan finde anvendelse i forbindelse med videresalg af allerede indførte produkter. Rådet har anført, at spørgsmålet om produktet videresælges før eller efter, det faktisk er indført i Fællesskabet, er uden betydning for beregningen af eksportpriserne i henhold til artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning nr. 2176/84. Canon Europa videresolgte inden for Fællesskabet de PPC, som Canon havde solgt til selskabet med henblik på eksport til Fællesskabet, og institutionerne baserede udelukkende deres beregning af eksportpriserne på videresalgene af PPC, der faktisk var indført i Fællesskabet.

Rådet har anført, at formålet med artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning nr. 2176/84 er at nå frem til cif-prisen, Fællesskabets grænse, som om den var blevet faktureret af eksportøren til en uafhængig importør. Den pris, der betales til Canon Europa af uafhængige købere, kan ikke, og uanset salgsvilkårene, betragtes som eksportprisen efter betydningen i artikel 2, stk. 8, litra a), da der er tale om prisen ved videresalg inden for Fællesskabet. Eksportprisen er den pris, der betales ved eksport til Fællesskabet af Canon Europa. Denne pris kunne imidlertid ikke anvendes, og den måtte derfor beregnes.

Rådet finder følgelig, at det var korrekt at foretage et fradrag i den pris, som de uafhængige kunder betalte til Canon Europa, på 5% for OEM-selskaberne og på 15% for salgene til andre uafhængige kunder, idet disse beløb kan betragtes enten som Canon Europa's omkostninger og fortjeneste eller som provision.

C — *Sammenligningen*

Canon har gjort gældende, at institutionerne fortolkede artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning nr. 2176/84 snævert i forbindelse med justeringerne af den normale værdi, navnlig for så vidt angår alle CSC's omkostninger, handelsleddet og de andre omkostninger, der har direkte tilknytning til salget, nemlig rabatter for ibyttetagne maskiner, transportomkostninger og sælgernes direkte omkostninger i forbindelse med salgsarbejdet.

For så vidt angår *CSC's omkostninger*, har Canon anført, at selv om Rådet ikke har bestridt, at der var forskelle i henseende til omkostningerne mellem den normale værdi og eksportprisen (betragtning 20 til den anfægtede forordning), foretog det ingen justering af hensyn til disse forskelle med den begrundelse, at de ikke havde direkte tilknytning til salget, selv om tilsvarende om-

kostninger blev fratrukket eksportprisen. Canon mener tværtimod, at CSC's SAG-omkostninger udelukkende havde forbindelse med salget på det japanske marked (løn til salgscheferne og til personalet i kundeserviceafdelingen, der kun arbejdede med salget på det japanske marked, reklamer på japansk og andre administrative omkostninger med udelukkende tilknytning til salget i Japan), og at Rådet derfor burde have fratrukket disse omkostninger fra den normale værdi.

Canon har anfægtet fællesskabsinstitutionernes snævre fortolkning af artikel 2, stk. 10, litra c), hvorefter de dér hjemlede justeringer skulle være begrænset til forpligtelser i forbindelse med en salgskontrakt, »som kan være anført i selve kontrakten eller i sælgers generelle salgsvilkår« (forordning nr. 2640/86, betragtning 26). Canon har hertil for det første anført, at den ovennævnte artikel udtrykkeligt nævner justeringer for poster, som f.eks. sælgernes lønninger og handelsleddet, der aldrig optræder i en salgskontrakt, og for det andet, at Domstolen i »kugleleje«-sagerne har fastslået, at justeringer af hensyn til administrations- og generalomkostninger kan foretages i medfør af den nævnte artikel under særlige omstændigheder (Domstolens domme af 7.5.1987, sag 260/84, Minebea mod Rådet, Sml. s. 1975, præmis 45, og sag 258/84, Nippon Seiko mod Rådet, præmis 47). Dette er situationen for Canon, som har gjort gældende, at der forelå særlige omstændigheder for selskabet, navnlig fordi CSC ikke alene sælger produkter fra Canon, men driver virksomhed som forhandler af produkter fra forskellige, helt uafhængige selskaber. Beviser vedrørende CSC's rolle er blevet forelagt for Kommissionen, der har afvist at undersøge dem (bilag II til stævningen).

Canon har endvidere anført, at eksportprisen og den normale værdi vedrørte *forskellige handelsled.* Handelsleddet for den første pris var salget til salgsselskaberne, handelsleddet for den anden var salget ikke til salgsselskaberne, men fra sådanne selskaber. Institutionerne burde have foretaget den justering, der hjemles i artikel 2, stk. 10, litra c), for handelsled af hensyn til denne forskel.

For så vidt angår de af CSC givne *rabatter for ibyttetagne maskiner* har Canon anført, at disse har direkte tilknytning til salgene, og at der skal foretages en justering af den normale værdi på dette grundlag i medfør af artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning nr. 2176/84. Ifølge Canon gives disse rabatter i overensstemmelse med de betingelser, der findes i CSC's salgsbetingelser, og gives kun ved salg af en ny Canon-maskine. Disse rabatter er udgifter for CSC, som alene har tilknytning til salgene på det japanske marked.

Canon har protesteret mod, at fællesskabsinstitutionerne har betragtet bytterabatten som en hypotetisk gevinst, som sælgeren opnår, og som, således som det fremgår af betragtning 13 til den anfægtede forordning, viser sig ved, at der ikke er noget marked for brugte maskiner, at priserne er højere, hvilket medfører større stordriftsfordele og større fortjenester. For så vidt angår den hypotetiske tillægsgevinst, der ifølge Rådet skulle følge af, at »priserne... holdes på et højere niveau, end det ville have været tilfældet, hvis der havde været et marked for brugte maskiner« (betragtning 13 til den anfægtede forordning), har Canon anført, at denne påståede gevinst simpelt hen er den højere pris for PPC, der sælges i Japan, og

derfor fuldt ud afspejles i priserne på de PPC, der er brugt ved beregningen af den normale værdi.

Canon har endvidere anført, at institutionerne har afvist at foretage justeringer for Canon's *transportomkostninger* i forbindelse med selskabets salg til CSC, selv om de samme omkostninger blev fratrukket eksportprisen ved salg fra Canon til dets europæiske datterselskaber. Eftersom formålet med justeringerne er at muliggøre en passende sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen, er der intet grundlag for at følge et princip om, at den samme dokumentation for en fabrikants omkostninger i forbindelse med salg til datterselskaber anvendes til at nedsætte eksportprisen, men ikke tillægges betydning for beregningen af den normale værdi.

Canon har endelig anført, at der skal foretages en justering for *sælgernes direkte salgsomkostninger* i forbindelse med deres salgsvirksomhed (en justering er blevet krævet for følgende udgifter: sælgernes rejseudgifter, udgifter til parkering af salgskøretøjer, forsikring af sælgernes biler og sælgeruddannelse), hvilket begrundes med, at der blev foretaget en justering for samme udgifter på grundlag af samme beviser i forbindelse med en tidligere antidumpingsag angående Canon (den tidligere nævnte sag om elektroniske skrivemaskiner). Udfaldet af en antidumpingprocedure må ikke blive forskelligt alt efter den person, der skal gennemføre proceduren.

Rådet har anført, at en del af CSC's SAG-omkostninger, der vedrørte salgene af andre produkter, faktisk blev trukket fra normalværdien. Disse udgifter omfattede omkostninger, der kan henføres til salget af PPC, navnlig for så vidt angår udgifter til reklame.

For så vidt angår SAG-omkostningerne med tilknytning til PPC har Rådet anført, at disse ikke kunne fratrækkes den normale værdi, da der var tale om omkostninger, som fabrikantens salgsafdeling bar for at kunne sælge på hjemmemarkedet. Omkostningerne for Canon's eksportafdeling blev heller ikke fratrukket eksportprisen. Rådet afviser ikke, at Canon's SAG-omkostninger i forbindelse med salgene på hjemmemarkedet måske er af en anden størrelse end ved salg til eksport, men det følger af artikel 2, stk. 10, litra c), at der ikke kan justeres for sådanne forskelle.

For så vidt angår Canon's argument om, at *handelsleddet* for eksportprisen er salget til salgsselskaberne, mens handelsleddet for den normale værdi er salgene fra disse salgsselskaber, har Rådet anført, at dette argument hviler på en urigtig forudsætning. Eftersom Canon udgør en økonomisk enhed sammen med CSC, og sidstnævnte har rollen som salgsafdeling, gennemfører den salgene i samme handelsled som Canon. Produkterne sælges første gang af CSC til uafhængige købere, hvilket viser, at datterselskabets salg kunne sidestilles med dem, som en salgsafdeling ville have foretaget, såfremt fabrikanten havde haft en sådan.

Rådet har i øvrigt anført, at selv om der forelå en forskel i handelsled, har Canon ikke godtgjort, at de påberåbte forskelle fortsat påvirkede muligheden for at sammenligne priserne, efter at justeringen for salgsvilkår var foretaget, idet denne justering normalt fjerner de forskelle, der påvirker prissammenligneligheden mellem de forskellige handelsled. Artikel 2, stk. 10, litra c), tager højde herfor ved bestemmelsen om, at en justering for »forskelle i handelsleddet« kun foretages, »for så vidt der ikke i øvrigt er taget hensyn hertil«.

Rådet har anført, at for så vidt angår forskellene i administrations- og generalomkostninger fremgår det klart af artikel 2, stk. 10, litra c), at der som hovedregel ikke foretages nogen justering for omkostninger af denne art. Det taler ikke herimod, at den nævnte bestemmelse tillader justering for handelsleddet. Efter Rådets opfattelse er anbringendet vedrørende handelsleddet følgelig ubegrundet.

For så vidt angår *betalingerne for ibyttetagne maskiner* har Rådet anført, at grunden til, at det afviste en justering, først og fremmest er, at Canon drog fordel af dem (betragtning 13 til den anfægtede forordning). I øvrigt er udgifterne i forbindelse med en sådan byttebetalingsordning en del af SAG-omkostningerne (administrations- og generalomkostninger, ikke salgsomkostninger) og kan derfor i almindelighed ikke give anledning til en justering.

Rådet har gjort gældende, at den fordel, Canon opnår, består i, at den brugte maskine trækkes ud af handelen. Canon og alle de andre fabrikanter af PPC, der afsætter deres produkter i Japan, opnår en dobbelt fordel derved, at de har sikkerhed for, at ingen længere bruger de ibyttetagne maskiner, hvilket garanterer, at samtlige PPC i brug vil blive regelmæssigt og fuldstændigt udskiftet i løbet af en periode, der svarer til det gennemsnitlige tidsrum, inden for hvilket den første bruger ønsker at beholde en ny PPC. Betalingerne for ibyttetagne maskiner har således den virkning kunstigt at forkorte driftstiden for PPC i Japan. Den samlede virkning heraf er, at fabrikanternes salg af nye PPC forøges, og at der opnås større stordriftsfordele samt større fortjeneste.

Efter Rådets opfattelse har Kommissionen ikke modtaget tilstrækkelige beviser (bevisbyrden påhviler den part, der kræver justeringen), der gør det muligt for den at fastslå, at betalingen eller rabatten for ibyttetagne maskiner helt eller delvis var en almindelig rabat, der blev givet i tillæg til diverse andre former for rabat.

For så vidt angår *transportomkostningerne* har Rådet for det første anført, at de beviser, Canon henviser til, vedrører de betalte beløb, hvorimod de ikke viser, at disse omkostninger havde direkte tilknytning til salgene på hjemmemarkedet. Rådet har for det andet understreget, at selv om transportomkostningerne afholdes før salget, fratrækkes de aldrig hverken fra eksportprisen eller fra den normale værdi, mens transportomkostningerne i det tilfælde, hvor produkterne transporteres efter at være blevet solgt til en uafhængig køber, har direkte tilknytning til dette salg og vil blive taget i betragtning i medfør af artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning nr. 2176/84. Udgifterne vedrørende overførslen af produkter fra Canon til CSC, der varetog en salgsafdelings opgaver, er normalt omkostninger til intern transport

og ikke omkostninger, som har direkte tilknytning til den økonomiske enheds salg til uafhængige købere.

Hvad endelig angår *sælgernes omkostninger* i forbindelse med deres salgsvirksomhed — for hvilke der blev foretaget en justering i en tidligere antidumpingsag vedrørende Canon — har Rådet anført, at der skal foretages en undersøgelse af omstændighederne i de enkelte tilfælde, således som det foreskrives i artikel 2, stk. 10, i forordning nr. 2176/84. Fordi Kommissionen har bedømt forholdene vedrørende et bestemt produkt på en særlig måde, er den ikke nødvendigvis forpligtet til at anlægge den samme bedømmelse under en procedure, der vedrører et andet produkt, idet omkostningstyperne og deres tilknytning til salgene kan være forskellige. Det er den, der kræver justeringen, der skal bevise, at der foreligger en direkte tilknytning til de pågældende salg, hvilket Canon ikke har gjort.

Cecom har vedrørende spørgsmålet, om der burde være foretaget en justering for de såkaldte *rabatter for ibyttetagne maskiner*, anført, at Canon ikke har fastslået eller bevist, at betalingerne ved ibyttetagning har en direkte tilknytning til de omhandlede salg i betydningen i artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning nr. 2176/84. Ifølge Cecom tilsigter betalingerne i forbindelse med bytte navnlig at få trukket brugte PPC ud af handelen og at skabe ny plads for de samme varer (PPC), der er omfattet af salgskontrakten. Canon har ikke bevist, at Rådet, da det afviste en justering for bytterabatter, begik en åbenbar fejl eller klart overskred grænserne for sit skøn.

D — *Skaden*

Canon har gjort gældende, at Rådet i forbindelse med beregningen af skaden burde have taget hensyn til, at markedet er helt segmenteret, idet dette er anerkendt som et vigtigt hjælpemiddel til at undersøge produktionen af fotokopieringsmaskiner. Ved at vælge at anse alle PPC for sammenlignelige varer fik institutionerne et stærkt fordrejet billede af den virkelige konkurrencesituation med hensyn til Canon's personlige kopieringsmaskine (herefter benævnt »PC«), selv om dette produkt har skabt et nyt marked og adskiller sig fra fotokopieringsmaskinerne i segment 1, for hvilke efterspørgslen ikke ændredes som følge af, at PC'en kom på markedet.

Canon har anført, at såfremt man undersøger de forskellige segmenter hver for sig, fremgår det, at Cecom-selskaberne ikke tabte markedsandele i nogen af de kategorier, inden for hvilke de udbyder produkter til salg. Væksten i de japanske udførsler skete inden for segmentet for den personlige kopieringsmaskine, som Canon har skabt, inden for segment 2, hvor Rank Xerox ikke længere udbyder maskiner til salg, og inden for segment 4, hvor japanske og europæiske maskiner har forøget deres markedsandel på bekostning af det amerikanske selskab IBM. Det er kun ved at betragte samtlige maskiner under ét, at Cecom kan påvise et tab af markedsandel i perioden 1982-1984.

Efter Canon's opfattelse viser en nøje gennemgang af tallene, at klagernes markedsandel voksede:

— i PC-segmentet fra 0% til 0,8%

— i segment 1 fra 20,2% til 21,5%

— i segment 2 indstillede Rank Xerox maskinproduktionen i 1983 og genoptog salget i andet halvår af 1985

— i segment 3 forøgede Rank Xerox sin markedsandel fra 18,5% til 29,9%

— i segment 4 fra 47,6% til 58,8%

— endelig faldt i segment 5, det eneste segment, hvori institutionerne ikke har konstateret en skade, markedsandelen for Rank Xerox, den eneste af klagerne, der drev virksomhed inden for denne sektor, fra 69,7% til 69,2% som følge af væksten i IBM's markedsandel.

Canon har endvidere anført, at også selv om Rådet kun havde behandlet produkter fra tilstødende segmenter som samme vare, havde det ikke kunnet konstatere en formindskelse af klagernes markedsandel eller en skade. Det fremgår således:

— at klagernes markedsandel i segmentgruppe 4 og 5 voksede fra 53% til 63% fra 1982 til 1984

— at deres markedsandel i segmentgruppe 3 og 4 steg fra 27% til 36%

— at deres markedsandel i segmentgruppe 2 og 3 og 1 og 2 til gengæld faldt en smule (henholdsvis fra 11% til 9% og fra 18% til 16%), hvilket kan forklares med det ene forhold, at Rank Xerox indstillede produktionen af maskiner i segment 2 og ikke genoptog salget før anden halvdel af 1985

— at klagernes markedsandel i segmenterne 1 og 3 også voksede

— og endelig, at selv om man lægger segmentet for PC og segment 1 sammen, er formindskelsen af klagernes markedsandel kun på 3%.

Canon har dernæst anført, at der ikke er nogen reel konkurrence mellem produkter henhørende under tilstødende segmenter. Rådet søger at begrunde sin opfattelse med henvisning til, at der i Dataquest's klassifikation forekommer overlapninger mellem tilstødende segmenter. Canon mener tværtimod, at kun segmenterne 3 og 4 overlapper hinanden og kun i begrænset omfang. Hvad særlig angår segmentet for PC har selskabet anført, at det gennemsnitlige antal fotokopier om måneden er 400, sammenholdt med 2 000 i segment 1, og at PC-segmentets hastighed, når der tages flere kopier på én gang, er under 12 kopier i minuttet, mens den er 20 kopier i minuttet i segment 1.

Canon har endvidere anført, at Rådets argument om, at kunderne har et reelt valg mellem centraliserede kopieringsfaciliteter (store fotokopieringsmaskiner) og decentraliserede kopieringsfaciliteter (små fotokopie-

ringsmaskiner inklusive personlige kopimaskiner), er forkert under omstændighederne i nærværende sag. Ifølge Canon indebærer en decentralisering, at en kunde for at udskifte én maskine fra segment 2 måtte købe 20 fotokopieringsmaskiner fra PC-segmentet, hvilket er dyrere end at købe en maskine fra segment 2, hvoraf fremgår, at det ikke kan hævdes, at der er konkurrence mellem maskiner fra tilstødende segmenter.

Canon har anført, at Kommissionen ikke konstaterede salg til under den normale pris for Canon's maskiner i forhold til maskiner fra Olivetti, Océ og Develop, og at nogle Canon-produkter blev solgt til højere priser og andre til lavere priser end produkter fra Rank Xerox. De i forhold til Tetras konstaterede prisunderbud skyldes ifølge Canon, at der ikke er taget hensyn til omkostningen pr. fotokopi for kunden.

Selv om indtjeningen i forbindelse med klagernes virksomhed i nogle tilfælde er faldet, er et sådant fald ifølge Canon et normalt fænomen på et »udviklet marked med et betydeligt antal konkurrerende leverandører« (betragtning 48 til den anfægtede forordning).

Canon har anført, at såfremt man alene tager hensyn til værdien af de dele, der stammer fra Fællesskabet (uden at tage hensyn til andre poster vedrørende værdiforøgelsen i Fællesskabet), var fællesskabsandelen væsentlig højere i produktionen på alle Canon's europæiske fabrikker end i Rank Xerox' produktion i Det Forenede Kongerige i undersøgelsesperioden.

Rådet har anført, at det eneste relevante spørgsmål er, om institutionerne baserede sig på urigtige faktiske oplysninger eller foretog en åbenbar fejlbedømmelse, da de tog stilling til spørgsmålene vedrørende samme vare, opgørelsen af tabet og årsagsforbindelsen mellem tabet og dumpingimporten.

Med hensyn til hvad der i denne sag må betragtes som samme vare, havde institutionerne fastslået, at PPC, i det mindste maskiner henhørende under tilstødende segmenter, måtte betragtes som »samme varer«.

I betragtning af forskellene i opbygning og karakteristika mellem de forskellige PPC-typer anmodede Kommissionen et selvstændigt institut om at udføre en markedsundersøgelse (Info-Markt-undersøgelsen) baseret på det tyske marked, for at det kunne fastslås, hvilke PPC der konkurrerer på fællesmarkedet, og for at gøre det lettere at sammenligne de forskellige modeller. Det blev konstateret, at PPC fra tilstødende segmenter konkurrerer indbyrdes. Allerede på grundlag af de faktiske oplysninger, der blev tilvejebragt under den administrative procedure, havde det kunnet fastslås, at selv om fotokopieringsmaskiner fra tilstødende segmenter i det store og hele kan erstatte hinanden, var segmenterne ikke skarpt afgrænset, og nogle fotokopieringsmaskiner kunne klassificeres i flere forskellige segmenter under hensyn til visse af deres egenskaber og tekniske karakteristika. Rådet har anført, at Kommissionen under proceduren fik forelagt beviser for, at der var konkurrence mellem maskiner henhørende under forskellige segmenter. Disse beviser består bl.a. i kontrakttilbud, kundekrav, kundernes reelle valgmulighed mellem centraliserede og decentraliserede kopieringsfaciliteter, dvs. at hele produktsortimentet må undersøges for at fastslå skaden; nogle japanske producen-

ter anvender en form for salg og markedsføring af deres produkter, der skaber det indtryk, at produkterne konkurrerer med større modeller; endvidere konstaterede man, at selv om den personlige kopieringsmaskine har bidraget til at udvide markedet for PPC, har den også skærpet konkurrencen inden for segmentet for maskiner med lille kapacitet.

Det væsentlige spørgsmål er ifølge Rådet, om producenterne i Fællesskabet fremstiller samme modeller som dem, der sælges til eksport til Fællesskabet af japanske eksportører. Der fandtes modeller fremstillet i Fællesskabet inden for alle segmenter i referenceperioden. Der kan på helt uvæsentlige punkter være forskelle i karakteristika mellem modeller fremstillet i Fællesskabet og japanske maskiner med hensyn til bestemte tekniske egenskaber, som den enkelte model kan have, men dette er ikke tilstrækkeligt grundlag for at hævde, at der ikke er tale om samme varer. Der kan alene tages hensyn til sådanne karakteristika i forbindelse med sammenligningen af priserne for de samme modeller.

For så vidt angår Canon's PC har Rådet anført, at den omstændighed, at Canon har skabt en ny efterspørgsel efter personlige kopieringsmaskiner, ikke kan udelukke, at der foreligger en skade, eftersom fotokopieringsmaskiner i segment 1 kan erstatte personlige kopieringsmaskiner. For så vidt angår Tetras' personlige kopieringsmaskine (Attaché 1) er den omstændighed, at den kan præstere en daglig mængde på 800-1 000 kopier, mens Canon's PC har den samme kopikapacitet pr. måned, intet bevis for, at denne maskine ikke kan erstatte andre maskiner med lille kapacitet, herunder Canon's personlige kopieringsmaskiner, og at den ikke konkurrerer med disse maskiner.

Rådet har endelig understreget, at det er urigtigt, at alle de PPC, som Canon producerede og importerede, var personlige kopieringsmaskiner. Canon eksporterede et bredt sortiment af PPC til Fællesskabet til dumpingpriser i løbet af referenceperioden.

For så vidt angår opgørelsen af skaden og årsagsforbindelsen mellem skaden og dumpingimporten har Rådet for det første anført, at markedsandelen kun er en af de skadefaktorer, der blev undersøgt, og at der blev fundet andre faktorer (prisunderbud, pristryk, faldende fortjeneste).

Rådet har dernæst anført, at Canon ikke har bestridt, at væksten i markedsandelen for de japansk fremstillede PPC faldt sammen med en mindskelse af markedsandelen for PPC fremstillet i Europa, selv om efterspørgslen var steget.

For så vidt angår Canon's beregninger af markedsandelen har Rådet anført, at disse ikke er i overensstemmelse med de oplysninger, der er indhentet under proceduren, og at Canon sammenblander en stigning eller en nedgang i salget med en forøgelse eller en formindskelse af markedsandelen. Markedsandelen kan imidlertid falde, selv om fabrikantens salg stiger. Rådet har endvidere anført, at de japanske fabrikanters markedsandel er vokset i et omfang, der i sig selv er tilstrækkeligt til, at der foreligger en skade,

selv om også klagernes markedsandel var vokset.

Rådet har anført, at producenterne i Fællesskabet, modsat hvad Canon hævder, næsten altid har forsynet fællesmarkedet for PPC med lille kapacitet. Canon har muligvis fremkaldt en yderligere efterspørgsel ved at anvende lave priser, der var udtryk for dumping, og ved at bringe den personlige kopieringsmaskine på markedet, men selskabet kan ikke dermed med rette hævde, at det har været med til at skabe et særligt marked, som ellers ikke ville have eksisteret. Kommissionen har på dette punkt erkendt (betragtning 49 til forordning nr. 2640/86), at disse maskiner skabte et nyt marked, men samtidig forøgede de konkurrencen på markedet for produkter med den mindste kapacitet. Salget af personlige kopieringsmaskiner har således ikke kun udvidet det samlede marked, men har også begrænset afsætningsmulighederne for fotokopieringsmaskiner med stor kapacitet.

Rådet har endelig anført, at selv om de japanske marketingsteknikker har udvidet markedet for PPC med lille kapacitet, beviser dette ikke, at indførslerne af disse PPC til lave dumpingpriser ikke var til skade for virksomhederne i Fællesskabet.

Cecom har gjort gældende, at PPC-markedet ikke kan segmenteres. Det følger af PPC's vigtigste fysiske og tekniske egenskaber, af deres funktion og anvendelse såvel som af de særlige forhold på markedet, at alle fotokopieringsmaskiner kan betegnes som samme varer. Alle maskinerne har den samme funktion, nemlig at reproducere dokumenter. Mange fotokopieringsmaskiner kan bruges i hinandens sted.

Cecom har afvist, at markedet for fotokopieringsmaskiner er segmenteret som anført af Canon. For så vidt angår Canon's personlige kopieringsmaskine og det nye marked, som Canon skulle have skabt for dette produkt, har Cecom anført, at Kommissionens forordning nr. 2640/86, som Rådets forordning nr. 535/87 har bekræftet, i betragtning 76 anfører, at Tetras under referenceperioden fremstillede personlige kopieringsmaskiner, og at Olivetti fremstillede en fotokopieringsmaskine med lille kapacitet, der hører til segment 1. Også Rank Xerox fremstillede og tilbød små fotokopieringsmaskiner i segment 1 og 2 i denne periode.

Selv om princippet om segmenteringen af markedet muligvis er rigtigt, har produkterne fra Fællesskabet lidt en alvorlig skade som følge af Canon's indførsler af små fotokopieringsmaskiner til dumpingpriser.

E — *Væsentlige formelle mangler*

Under henvisning til Domstolens praksis (især dom af 4.7.1963, sag 24/62, Tyskland mod Kommissionen, Sml. 1954-1964, s. 407, org. ref. Rec. s. 135, og af 26.6.1986, sag 203/85, Nicolet Instrument, Sml. s. 2049) har *Canon* anført, at Rådet har tilsidesat nogle væsentlige formforskrif-

ter, og at det ikke har givet en rigtig begrundelse for den anfægtede retsakt og dermed har overtrådt traktatens artikel 190.

Ifølge Canon indeholder forordning nr. 2640/86 og den anfægtede forordning ikke en tilstrækkelig begrundelse på følgende punkter:

— sammenligningen af salgene med henblik på fastsættelsen af den normale værdi som foreskrevet i artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning nr. 2176/84

— afvisningen af at undersøge de beviser, som Rådet fik forelagt vedrørende CSC's funktioner, og især den omstændighed, at denne ikke er en salgsafdeling for Canon

— afvisningen af, at en række salgsomkostninger har direkte tilknytning til salget, og den forkerte fortolkning af begrebet »omkostninger, der har direkte tilknytning« til salgene.

Rådet har vedrørende det første punkt gjort gældende, at den begrundelse, der fremgår af betragtning 5-14 til den anfægtede forordning, er tilstrækkelig.

For så vidt angår CSC's funktioner har Rådet anført, at Canon kun har forsøgt at føre bevis for selskabets og CSC's rolle.

Rådet har bemærket, at Kommissionen ikke har bestridt, at CSC også udførte andre funktioner end den at være en salgsafdeling for Canon. Efter institutionernes opfattelse berøres CSC's stilling i forhold til Canon ikke af, at det også varetog andre funktioner: det varetog alligevel klart nogle funktioner, der normalt varetages af en salgsafdeling. Som følge heraf blev SAG-omkostningerne opdelt.

Rådet har anført, at det under disse omstændigheder ikke var nødvendigt at undersøge de andre beviser, som Canon havde fremlagt, da de faktiske omstændigheder ikke var omtvistet. Det var blot de konklusioner, som Kommissionen og Canon drog af disse faktiske omstændigheder, der var forskellige.

For så vidt angår det tredje punkt har Rådet endelig anført, at begrundelsen i betragtning 16 til forordning nr. 2640/86 og betragtning 20 til den anfægtede forordning er tilstrækkelig.

Rådet har sammenfattende anført, at samtlige argumenter vedrørende væsentlige formelle mangler er ubegrundede.

IV — Rådets svar på Domstolens spørgsmål

I sit svar af 25. maj 1990 har Rådet udtalt sig om, hvilke omstændigheder der i nærværende sag — anderledes end i den af Canon nævnte — begrunder, at sælgernes omkostninger ikke gav anledning til en justering i medfør af artikel 2, stk. 10, litra c), i forordning nr. 2176/84.

Rådet har for det første beskrevet de omstændigheder, hvorunder den krævede justering i den af Canon citerede sag — vedrørende elektroniske skrivemaskiner — blev foretaget (et andet produkt, en anden markedsstruktur end for PPC, meget små salg på hjemmemarkedet, der ikke kunne tages i betragtning ved sammenligningen, og en dumpingmargen på ikke mindre end 76%, hvilket gav anledning til at pålægge en told på 35% på grund af den skade, dette medførte), og præciseret, at den krævede justering vedrørte omkostninger, hvis samlede beløb var ganske lille og udgjorde under 1%.

Rådet har endvidere anført, at der ikke var anledning til at undersøge spørgsmålet om justering i sagerne om de elektroniske skrivemaskiner. Selv om det ikke var nødvendigt at foretage en justering i den sag ifølge forordning nr. 2176/84, handlede Kommissionen alligevel rigtigt, da den fastslog, at en sådan justering ikke havde væsentlig betydning for dumpingmargenen og overhovedet ikke påvirkede den told, der skulle pålægges. En strikte anvendelse af den nævnte forordning ville ikke have resulteret i tal, der var væsentligt forskellige.

Det er først i forbindelse med senere procedurer, at Kommissionen har ændret praksis, således at forordning nr. 2176/84 anvendes strengere, hvilket forklarer forskellen i behandlingen af spørgsmålet om justeringer i sagerne om de elektroniske skrivemaskiner og i den foreliggende sag.

J. C. Moitinho de Almeida
Refererende dommer