Preisen gleichartiger Gemeinschaftserzeugnisse — und zwar nicht in ihrer tatsächlichen Höhe, sondern in der Höhe, die sie ohne Dumping erreicht hätten — andererseits feststellen, wenn die Preise der Gemeinschaftserzeugnisse im Vergleichszeitpunkt bereits lange Zeit gerade wegen des Dumpings unter Druck gestanden hatten und gesenkt worden waren.

SITZUNGSBERICHT
in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86 *

Inhaltsübersicht

Seite

I — Sachverhalt und Verfahren 5930

II — Anträge der Parteien 5932

III — Vorbringen der Parteien 5933

A — Vorbringen, das speziell die vorliegenden verbundenen Rechtssachen betrifft 5933

1. Rechtswidrige und unrichtige Berechnung des Normalwerts 5933

2. Rechtswidrige, diskriminierende und unrichtige Berechnung des Gewinns für die Zwecke der Festsetzung des zu ermittelnden Normalwerts 5934

3. Berechnung des zu ermittelnden Normalwerts auf unrichtiger Grundlage 5936

4. Der Ausfuhrpreis 5936

5. Vergleich zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis 5937

6. Der Schaden 5939

7. Die endgültige Vereinnahmung der vorläufigen Zölle 5945

8. Verfahrensmängel 5945

B — Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen in der Rechtssache 250/85, in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86, in den verbundenen Rechtssachen 273/85 und 107/86, in den verbundenen Rechtssachen 277 und 300/85 und in der Rechtssache 301/85; Entgegnungen auf dieses Vorbringen 5946

1. Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen 5946

2. Antwort des Rates auf das gemeinsame Vorbringen 5949

3. Vorbringen der Kommission 5953

IV — Antworten der Parteien auf die Fragen des Gerichtshofes 5957

* Verfahrenssprache: Französisch.

I — Sachverhalt und Verfahren

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

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

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

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

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

Am 19. Juni 1985 erließ der Rat die Verordnung Nr. 1698/85 zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf Einfuhren von ESM mit Ursprung in Japan (ABl. L 163, S. 1), die endgültige Zölle zu Lasten aller Unternehmen einführte, die bereits mit vorläufigen Zöllen belastet worden waren. Für Silver wurde der Zollsatz auf 21 % festgesetzt. Diese Maßnahme wurde von allen Betroffenen angefochten.

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

Mit Klageschrift, die am 6. September 1985 in das Register der Kanzlei des Gerichtshofes eingetragen worden ist, hat die Silver Seiko Ltd zusammen mit ihren Tochtergesellschaften Silver Reed (UK) Ltd und Silver Reed International GmbH Klage auf Nichtigerklärung der Verordnung Nr. 1698/85 erhoben, soweit diese die Klägerin betraf (Rechtssache 273/85). Am gleichen Tage

hat sie einen Schriftsatz eingereicht, mit dem sie beantragte, im Wege der einstweiligen Anordnung den Vollzug dieser Verordnung ihr gegenüber bis zum Erlaß des Endurteils auszusetzen. Dieser Antrag ist durch Beschluß des Präsidenten des Gerichtshofes vom 18. Oktober 1985 zurückgewiesen worden.

Mit Beschlüssen vom 11. November 1985 und 19. Februar 1986 hat der Gerichtshof die Kommission der Europäischen Gemeinschaften und das Committee of European Typewriter Manufacturers (CETMA) als Streithelfer zur Unterstützung der Anträge des Beklagten zugelassen.

Der Gerichtshof hat auf Bericht des Berichterstatters nach Anhörung des Generalanwalts gemäß Artikel 95 § 1 der Verfahrensordnung beschlossen, die Rechtssache an die Fünfte Kammer zu verweisen und die mündliche Verhandlung ohne vorherige Beweisaufnahme zu eröffnen. Er hat jedoch die Parteien aufgefordert, ihm bestimmte Auskünfte zu erteilen und bestimmte Fragen zu beantworten; die Parteien sind dieser Aufforderung innerhalb der gesetzten Frist nachgekommen.

In ihren Klagen gegen die Verordnung Nr. 1698/85 haben Silver Seiko und die anderen klagenden Firmen unter anderem geltend gemacht, der Vergleich der Preise der eingeführten Erzeugnisse mit den Preisen der in der Gemeinschaft hergestellten Erzeugnisse sei durch zahlreiche Irrtümer verfälscht worden.

Mit seiner Verordnung Nr. 113/86 vom 20. Januar 1986 (ABl. L 17, S. 2) erhöhte der Rat auf Vorschlag der Kommission den Satz des endgültigen Antidumpingzolls auf 23 %; hierbei trug er dem Umstand Rechnung, daß die Korrektur der irrtümlichen Berücksichtigung der in Singapur hergestellten ESM eine Erhöhung der bei den von Silver durchgeführten Einfuhren festgestellten Dumpingspanne zur Folge hatte.

Mit am 6. Mai 1986 in das Register der Kanzlei des Gerichtshofes eingetragener Klageschrift hat Silver Klage auf Nichtigerklärung der Verordnung Nr. 113/86 erhoben. Die gegen diese Verordnung vorgebrachten Rügen sind zunächst die gleichen wie die gegen die Verordnung Nr. 1698/85 erhobenen; hinzu kommen neue Rügen, mit denen eine Diskriminierung von Silver zugunsten der Firmen Tokyo Juki und Nakajima geltend gemacht und ferner beanstandet wird, der Rat habe Beweismittel unbeachtet gelassen, die bestimmte — den Vergleich der Modelle, auf den sich die Gemeinschaftsorgane für die Festsetzung des mit der Verordnung Nr. 1698/85 eingeführten Antidumpingzolls gestützt hätten, berührende — Rechenfehler betroffen hätten. Mit ihrer Klage will Silver im wesentlichen sicherstellen, daß die gerichtliche Nachprüfung sich sowohl auf die mit der Verordnung Nr. 1698/85 getroffene ursprüngliche Maßnahme als auch auf deren Abänderung durch die Verordnung Nr. 113/86 erstreckt.

Mit am 17. Juli 1986 in das Register der Kanzlei des Gerichtshofes eingetragenem Schriftsatz hat der Rat gegenüber dieser Klage eine Einrede der Unzulässigkeit erhoben, die er auf Rechtshängigkeit sowie darauf stützt, daß die Klage nicht die Gründe benenne, aus denen die Klägerin den angegriffenen Akt für fehlerhaft halte, und Silver kein Interesse an der gesonderten Anfechtung dieses Aktes habe, dessen Gültigkeit von derjenigen der Verordnung Nr. 1698/85 abhänge.

Silver hat entgegnet, es bestünden Gründe für die Annahme, daß die Verordnung Nr. 113/86 nicht lediglich die Verordnung Nr. 1698/85 bestätige; sie könne daher nicht das Risiko auf sich nehmen, sich entgegenhalten zu lassen, daß sie die genannte Verordnung nicht fristgemäß angefochten habe.

Mit Entscheidung vom 17. Dezember 1986 hat der Gerichtshof die Entscheidung über die Unzulässigkeitseinrede dem Endurteil vorbehalten.

Mit Beschluß vom 3. Juli 1986 hat der Gerichtshof die Kommission als Streithelferin zur Unterstützung der Anträge des Beklagten zugelassen.

Der Gerichtshof hat auf Bericht des Berichterstatters nach Anhörung des Generalanwalts beschlossen, die Rechtssache an die Fünfte Kammer zu verweisen und sie mit der Rechtssache 273/85 zu verbinden.

II — Anträge der Parteien

Rechtssache 273/85

Silver Seiko und die anderen Klägerinnen beantragen,

1) festzustellen, daß die Verordnung (EWG) Nr. 1698/85 des Rates in ihrer Gesamtheit oder zumindest insoweit, als sie die Klägerinnen betrifft, nichtig ist;

2) hilfsweise, die Artikel 1 und 2 dieser Verordnung für nichtig zu erklären; weiter hilfsweise, Artikel 1 insoweit für nichtig zu erklären, als er einen endgültigen Antidumpingzoll auf die von den Klägerinnen hergestellten und in der Gemeinschaft verkauften elektronischen Schreibmaschinen einführt; schließlich, noch weiter hilfsweise, Artikel 2 insoweit für nichtig zu erklären, als er die endgültige Vereinnahmung der aufgrund der Verordnung (EWG) Nr. 3643/84 der Kommission als Sicherheit für den vorläufigen Antidumpingzoll hinterlegten Beträge anordnet;

3) in jedem Fall dem Rat die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen;

4) sonstige gerecht und billig erscheinende Wiedergutmachungsmaßnahmen zu treffen.

Der *Rat* beantragt,

1) die Klage abzuweisen;

2) den Klägerinnen die Kosten des Verfahrens einschließlich derjenigen des Verfahrens der einstweiligen Anordnung aufzuerlegen.

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

Rechtssache 107/86

Silver Seiko beantragt,

— festzustellen, daß die Verordnung (EWG) Nr. 113/86 des Rates in ihrer Gesamtheit oder zumindest insoweit, als sie die Klägerin betrifft, nichtig ist;

— hilfsweise, Artikel 1 dieser Verordnung für nichtig zu erklären;

— die Erstattung der für die Einfuhren von elektronischen Schreibmaschinen der Firma Silver Seiko in die Europäischen Gemeinschaften gezahlten Antidumpingzölle anzuordnen;

— in jedem Fall dem Rat die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen;

— sonstige gerecht und billig erscheinenden Wiedergutmachungsmaßnahmen zu treffen.

Der *Rat*, unterstützt von der *Kommission*, beantragt,

— die Klage als unzulässig abzuweisen;

— hilfsweise, sie als unbegründet abzuweisen;

— in jedem Fall der Klägerin die Kosten des Verfahrens aufzuerlegen.

III — Vorbringen der Parteien [1]

A — *Vorbringen, das speziell die vorliegenden verbundenen Rechtssachen betrifft* [2]

1. *Rechtswidrige und unrichtige Berechnung des Normalwerts*

Silver Seiko Limited und die anderen Klägerinnen (nachstehend zusammenfassend als „Silver" bezeichnet) machen zunächst geltend, die Ermittlung der Preise auf dem japanischen Inlandsmarkt zum Zweck der Errechnung des Normalwerts sei in rechtswidriger und unrichtiger Weise vorgenommen worden. Die Kommission habe sich nämlich bei der Berechnung des Normalwerts der in Japan verkauften Modelle auf die Preise von Silver Business Machines (SBM), der mit dem Einzelverkauf befaßten Tochtergesellschaft von Silver Seiko Ltd, gestützt.

In Artikel 2 Absatz 7 der Verordnung 7 der Verordnung Nr. 2176/84 heiße es aber sehr klar, daß die Gemeinschaftsbehörden verpflichtet seien, auf die anderen in der Verordnung vorgesehenen Möglichkeiten zurückzugreifen, wenn sie der Ansicht seien, daß die im Verkehr zwischen miteinander geschäftlich verbundenen Parteien angewandten Preise nicht den Preisen im normalen Handelsverkehr entsprächen. Die Richtigkeit dieser Auslegung werde im übrigen gerade durch die Praxis der Kommission bestätigt (vgl. Beschluß 84/259 vom 10. Mai 1984, „Lichtempfindliches Papier für Farbphotographie mit Ursprung in Japan", ABl. L 124, S. 45; Verordnung Nr. 1500/83 vom 9. Juni 1983, „Außenbordmotoren mit Ursprung in Japan", ABl. L 152, S. 18).

Der *Rat* entgegnet, die Kommission habe den innerhalb des Silver-Konzerns zwischen Silver Seiko Ltd und SBM erfolgten Warentransfer nicht berücksichtigen können, da diese beiden Gesellschaften zu einer konsolidierten Gruppe gehörten, innerhalb deren SBM Aufgaben zufielen, die denen einer Verkaufsfiliale oder Verkaufsstelle grundlegend ähnelten. Die Auffassung der Klägerin, in einem solchen Fall bestehe keine andere Möglichkeit als die, den Normalwert gemäß den in Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b Ziffer i oder ii angegebenen Kriterien zu ermitteln, stehe im Widerspruch zu den Prinzipien, die Artikel 2 Absatz 3 Buchstaben a und b zugrunde lägen, wo bestimmt sei, daß der Normalwert grundsätzlich auf die für die Erzeugnisse auf dem Markt des Ausfuhrlandes tatsächlich gezahlten Preise gestützt werden müsse. Die Kommission sei daher verpflichtet zu prüfen, ob im Ausfuhrland letztlich ein normaler Handelsverkehr stattgefunden habe. Die von SBM getätigten Verkäufe seien aber sehr wohl im Zuge eines normalen Handelsverkehrs zustande gekommen.

Was die von Silver erwähnten Präzedenzfälle betreffe, so zeige der Beschluß „Lichtempfindliches Papier" lediglich, daß die den mit der Verkaufsfirma geschäftlich verbundenen Kunden in Rechnung gestellten Preise berücksichtigt werden könnten, wenn

1 — Da Silver in ihre Erwiderung Ausführungen aufgenommen hat, die sie gemeinsam mit den Klägerinnen in der Rechtssache 250/85, in den verbundenen Rechtssachen 260/85 und 106/86, in den verbundenen Rechtssachen 277 und 300/85 und in der Rechtssache 301/85 abgefaßt hat, erscheint es zweckmäßig, diese Ausführungen sowie die Antwort des Rates hierauf und die Bemerkungen der Kommission, soweit sie sich mit Fragen befassen, die in dem gemeinsamen Vorbringen behandelt werden, in einem besonderen Abschnitt zusammenzufassen. Alle diese Ausführungen sind unter III B des vorliegenden Berichts wiedergegeben.

2 — In der Rechtssache 107/86 haben Silver und der Rat bezüglich der Begründetheit auf ihre Schriftsätze in der Rechtssache 273/85 verwiesen.

sie Marktpreisen entsprächen; er enthalte aber keine Bestimmungen, die auf ein Verbot hindeuteten, auf die Preise einer Verkaufsgesellschaft zurückzugreifen. Ebenso beweise der Fall der Außenbordmotoren nur, daß die den geschäftlich verbundenen Firmen in Rechnung gestellten Preise nicht herangezogen werden könnten, wenn sie nicht frei ausgehandelt worden seien.

Angesichts des Wortlauts von Artikel 2 sei es nicht notwendig, die Gemeinschaftsorgane durch besondere Vorschriften zu ermächtigen, in dieser Weise vorzugehen, da sie eindeutig befugt seien, beliebige auf dem Inlandsmarkt getätigte Verkäufe heranzuziehen, sofern sie einen zuverlässigen Vergleich gestatteten.

Silver meint, selbst wenn das für die Berechnung der Preise des Inlandsmarktes eingeschlagene Verfahren die Befugnisse der Gemeinschaft nicht überschritten haben sollte, so seien die zugrunde gelegten Preise jedenfalls keine „vergleichbaren" Preise im Sinne der Verordnung Nr. 2176/84 gewesen. In der Tat seien die Preise des japanischen Marktes nicht vergleichbar, da dieser dadurch gekennzeichnet sei, daß Schreibmaschinen mit Buchstabenschrift dort nur in geringem Umfang und ausschließlich auf der Einzelhandelsstufe verkauft würden.

Zu diesem Ergebnis sei die Kommission im übrigen bereits in ihrem Beschluß 81/35/EWG vom 9. Februar 1981 betreffend Stickstoffdünger mit Ursprung in den Vereinigten Staaten (ABl. L 39, S. 35) gekommen.

Wenn es die Vorschriften des Gemeinschaftsrechts aber nicht gestatteten, die Preise zu berichtigen, um dem Unterschied zwischen den verkauften Mengen Rechnung zu tragen, so ergebe sich hieraus notwendigerweise, daß diese Preise nicht vergleichbar seien. In der Tat liege es auf der Hand, daß Preise für Verkäufe, die sich im Durchschnitt auf 2,11 Einheiten erstreckt hätten, nicht mit Preisen für Verkäufe verglichen werden könnten, die im Durchschnitt 25,71 Einheiten umfaßt hätten.

Der *Rat* entgegnet, bei den Verkäufen in Japan habe es sich nicht um Verkäufe im Einzelhandel, sondern um Verkäufe an Einzelhändler und damit auf der gleichen Handelsstufe gehandelt, da die Ausfuhrpreise auf der Grundlage der ordnungsgemäß berichtigten, von den Tochtergesellschaften von Silver in der Gemeinschaft dem jeweils ersten unabhängigen Käufer in Rechnung gestellten Verkaufspreise rechnerisch ermittelt worden seien.

Demgegenüber sei es im Fall des amerikanischen Stickstoffdüngers eindeutig um unterschiedliche Handelsstufen gegangen: Bestimmte Inlandsgeschäfte seien von Verkaufsstellen des Einzelhandels getätigt worden, während die Exportverkäufe Massengut zum Gegenstand gehabt hätten.

Entgegen der Meinung der Klägerin seien die in Japan getätigten Verkäufe den in der EWG vorgenommenen vergleichbar, da die Erzeugnisse in Japan in hinreichender Menge verkauft würden und die Angebote zu Preisen erfolgten, die im allgemeinen allen existierenden oder potentiellen Kunden zugänglich seien.

2. *Rechtswidrige, diskriminierende und unrichtige Berechnung des Gewinns für die Zwecke der Festsetzung des zu ermittelnden Normalwerts*

Silver führt aus, die von den Gemeinschaftsorganen zugrunde gelegte angemessene Gewinnspanne" von 61,27 % im Verhältnis zu den Kosten sei mindestens sechsmal höher als die jeweils von CETMA und Silver angegebenen Spannen, als diejenigen, von denen die Kommission in ihrer Verordnung zur Einführung eines vorläufigen Zolls ausgegangen sei, und schließlich als diejenige, die für den Verkauf von Erzeugnissen desselben Industriezweigs in Japan festgestellt worden sei. Der für diese Spanne eingesetzte Betrag sei dadurch zustande gekommen, daß man die Kosten konsequent unterschätzt habe. Eine solche Berechnungsmethode sei mindestens aus drei Gründen unannehmbar.

Zunächst stehe sie im Widerspruch zur Verordnung Nr. 2176/84, weil die Gemeinschaftsorgane bei der Berechnung der Spanne auf die Preise zurückgegriffen hätten, die SBM bei Verkäufen erzielt habe, die die Organe bei der Berechnung des Normalwerts nicht als normale Handelsgeschäfte angesehen hätten, ferner weil der „Gewinn" im Verhältnis zu den Detailverkäufen ermittelt worden sei, also zu einer anderen Handelsstufe als derjenigen, die für die Verkäufe an Abnehmer in der EWG berücksichtigt worden sei, und schließlich weil der rechnerisch ermittelte Wert in Beziehung zu den Exportverkäufen stehen müsse, so daß es irrig sei, auch die Gewinne der mit den Inlandsverkäufen beauftragten Tochtergesellschaft zu berücksichtigen.

Bis zum heutigen Zeitpunkt lasse sich in der Praxis der Kommission kein Fall finden, in dem eine über 10 % liegende „angemessene Gewinnspanne" festgelegt worden wäre. Die neue Methode für die Berechnung des Gewinns verstoße also nicht nur gegen die Verordnung Nr. 2176/84, sondern auch gegen den Grundsatz der Rechtssicherheit.

Die Klägerinnen seien ferner im Vergleich zu anderen japanischen Firmen diskriminiert worden. Im Fall von drei Gesellschaften, bei denen unterstellt worden sei, daß sie erhebliche Mengen in Japan abgesetzt hätten — nämlich Silver Seiko (61,27 %), Canon (47,91 %) und Brother (71,18 %) —, seien Gewinnspannen für die Inlandsverkäufe ermittelt worden. Die Beträge dieser Spannen seien anschließend dazu benutzt worden, den Gewinn festzulegen, der dem rechnerisch ermittelten Wert der Modelle, die auf dem Inlandsmarkt nicht in hinlänglichen Mengen abgesetzt worden seien, hinzuzurechnen gewesen sei. Bei den anderen japanischen Firmen, für die der Normalwert rechnerisch ermittelt worden sei (Sharp, TEC, Tokyo Juki, Towa), sei dagegen die niedrigste Spanne, nämlich diejenige von Canon, zugrunde gelegt worden.

Dieses Vorgehen begründe offensichtlich eine Diskriminierung von Silver (und von Brother): in der Tat sei es unangebracht, sich bei einer sehr großen Zahl von Modellen auf die kleinste, für den Verkauf von zwei Modellen festgestellte Spanne zu stützen und von dieser Spanne nur die Modelle von Silver und Brother auszuschließen. Die einzig korrekte Methode wäre gewesen, auf die nicht in Japan verkauften Modelle den gewogenen Durchschnitt der bei den auf dem Inlandsmarkt verkauften Modellen von Silver, Canon und Brother festgestellten Spannen anzuwenden.

Diesen Überlegungen komme eine besondere Tragweite zu, nachdem die Kommission durch Entscheidung vom 12. Februar 1986 das Antidumpingverfahren gegen die Firma Nakajima eingestellt habe, bei der sie von einer niedrigeren Gewinnspanne ausgegangen sei als bei allen übrigen japanischen Firmen, obwohl deren Modelle sich nicht von denjenigen der anderen Firmen unterschieden, deren inländische Umsätze unzureichend seien. Es liege also eine Diskriminierung zugunsten von Nakajima vor, und zwar im Verhältnis sowohl zu Silver als zu den übrigen sich in der gleichen Lage wie Nakajima befindenden Firmen. Der Rat habe die Haltung der Gemeinschaftsorgane gegenüber Nakajima noch immer nicht ausreichend begründet.

Schließlich seien bei der Berechnung der Gewinne von Silver unrichtige Zahlen zugrunde gelegt worden. Auf die ESM entfielen nur 6,8 % der Verkäufe von SBM. Errechne man aber für die Verkäufe von ESM einen Gewinn von 61,27 %, so gelange man zu dem Ergebnis, daß SBM seinen Gesamtgewinn mit dem Verkauf von ESM erzielt habe und daß 93,27 % der Verkäufe dieser Firma Verlustgeschäfte gewesen seien, obwohl es sich um traditionell gewinnbringende Erzeugnisse gehandelt habe. In Wahrheit entsprächen die Kosten, die die Kommission von den Gestehungskosten abgezogen habe, nicht der Gesamtheit der Kosten, da sie nicht die Gemeinkosten der Tochtergesellschaft SBM enthielten. Entgegen den Behauptungen des Rates beträfen einige der von Silver beigebrachten Zahlen,

auf die sich die Ausführungen des Rates stützten, offensichtlich nur die Muttergesellschaft.

Was die Gewinnspanne betrifft, so bemerkt der *Rat*, es sei angebracht gewesen, auch für die rechnerische Ermittlung des Normalwerts auf die Spanne zurückzugreifen, die die Kommission bezüglich der Verkäufe auf dem japanischen Inlandsmarkt festgelegt habe. Es gebe keinen Grund dafür, sich auf andere, niedrigere Spannen einzulassen wie die von Silver oder vom CETMA vorgeschlagenen. Keine dieser Spannen sei vorliegend relevant: Einige stützten sich auf bloße Schätzungen (so die in der Beschwerde des CETMA angegebenen) oder auf Auskünfte, die später durch gründliche Informationen ersetzt worden seien (so die Spanne, von der die Kommission in ihrer Verordnung zur Einführung eines vorläufigen Zolls ausgegangen sei); andere berücksichtigten nicht die von den Verkaufsfirmen erzielten Gewinne oder erstreckten sich auch auf andere Erzeugnisse als diejenigen, die den Gegenstand der Untersuchung gebildet hätten.

3. *Berechnung des zu ermittelnden Normalwerts auf unrichtiger Grundlage*

Silver trägt vor, Kommission und Rat versuchten nunmehr, den rechnerisch ermittelten Wert als bloßes Spiegelbild des Preises auf dem Inlandsmarkt oder, noch schlimmer, des Verkaufspreises der mit dem Vertrieb befaßten Tochtergesellschaft hinzustellen, während sie bisher die Ansicht vertreten hätten, der rechnerisch ermittelte Wert drücke die Kosten eines ausgeführten Erzeugnisses aus. Die dieser Auffassung innewohnende Unlogik bestehe darin, daß sie Inlandspreis und Normalwert gleichsetze, ohne Rücksicht darauf, nach welcher Methode letzterer errechnet worden sei. Überdies sei die Festsetzung des Normalwerts auf die Höhe des Preises der mit dem Verkauf befaßten Tochtergesellschaften in sich falsch, da sie notwendigerweise zu sehr hohen Beträgen führe. Die Berücksichtigung der Vertriebs-, Verwaltungs- und anderen Gemeinkosten und eines sehr hohen „Gewinns" der Tochtergesellschaft verfälsche die Berechnung in schwerwiegender Weise, um so mehr als die Verkäufe auf dem japanischen Markt ausschließlich an Einzelhändler erfolgt seien.

Nach Ansicht des *Rates* müssen die bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwertes angewandten Regeln soweit möglich zur Ermittlung eines Wertes führen, der dem auf der Grundlage der Inlandspreise errechneten Normalwert entspreche. Die Verwendung unterschiedlicher Methoden für die Festsetzung des Normalwerts dürfe nicht grundverschiedene Ergebnisse zur Folge haben.

Die Gemeinschaftsbehörden hätten ihre Praxis nicht geändert. In dem Fall der türkischen Baumwollgarne, den Silver als Beispiel für eine früher von den Gemeinschaftsbehörden befolgte Praxis erwähne, habe die Kommission in Ermangelung jeglicher verläßlicher Informationen über die geringfügigen Inlandsverkäufe auf die Kosten einer mit der Ausfuhr befaßten Tochtergesellschaft zurückgreifen müssen; es habe sich jedoch um einen Ausnahmefall gehandelt, der die Vorstellung, der Normalwert sei der Wert des ausgeführten Erzeugnisses, in keiner Weise zu stützen vermöge.

Das *CETMA* führt aus, die von der Kommission angewendete Methode stelle im Rahmen der Antidumpingvorschriften des Gemeinschaftsrechts keine Neuerung dar, sondern stütze sich auf eine Bestimmung, die seit dem Bestehen dieser Vorschriften in Kraft gewesen sei und seit mehr als zehn Jahren angewendet werde, ohne jemals vor dem Gerichtshof angefochten worden zu sein.

4. *Der Ausfuhrpreis*

Silver beklagt sich darüber, daß bei der Berechnung des Ausfuhrpreises vom Wieder-

verkaufspreis ihrer europäischen Tochtergesellschaften nicht deren Gewinn, sondern ein höherer Betrag abgezogen worden sei, „was angesichts der Gewinnspannen unabhängiger Einführer der betreffenden Ware angemessen erscheint".

Die Berücksichtigung der unabhängigen Einführer sei unvereinbar mit den Gründen, mit denen der Abzug der Gewinnspannen gerechtfertigt werde. Ziehe man nämlich zum Verkaufspreis in der Gemeinschaft einen höheren Gewinn ab als denjenigen, der von den Tochtergesellschaften tatsächlich erzielt worden sei, so subtrahiere man in Wahrheit einen Teil des Gewinns der Muttergesellschaft, so daß es nicht gelingen könne, den Preis des Erzeugnisses ab Japan zu ermitteln.

Weiterhin beschwert sich Silver darüber, daß die in Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b erwähnten Gemeinkosten auf der Grundlage des Umsatzes ermittelt worden seien, obwohl sie im wesentlichen, unabhängig vom Wert der verkauften ESM, überall die gleichen seien. Unter den „verfügbaren Buchwerten" im Sinne von Absatz 11 sei nicht nur der Umsatz zu verstehen, der im übrigen nicht streng auf die nach Maßgabe der Einnahmen erfolgte Aufteilung begrenzt sei.

Der *Rat* erwidert, die von den Tochtergesellschaften erzielte Gewinnspanne hänge von dem Verrechnungspreis ab, zu dem die Muttergesellschaft ihr das Erzeugnis verkaufe; ihre Verwendung impliziere notwendigerweise die Berücksichtigung des tatsächlichen Ausfuhrpreises, der, wie angenommen werden könne, kein freihändig ausgehandelter Preis sei. Aus diesem Grunde spreche Artikel 2 Absatz 8 Buchstabe b ausdrücklich von einem „angemessenen Gewinn".

Was die Gemeinkosten anbelange, so sehe Artikel 2 Absatz 11 vor, daß im allgemeinen alle Kostenberechnungen auf die verfügbaren Buchwerte zu stützen seien, die — soweit erforderlich — in der Regel „im Verhältnis der Umsätze für jede Ware und jeden Markt aufgeteilt werden". Vorliegend habe kein Grund dafür bestanden, von dieser allgemeinen Regel abzuweichen. Zwar seien manche Kosten gleich, jedoch liege auf der Hand, daß ausgefeiltere Erzeugnisse auch eine ausgefeiltere administrative und technische Organisation benötigten. Eine Aufteilung der Gemeinkosten nach Maßgabe der verkauften Mengen wäre unbefriedigend: Technische Hilfe und Spezialausbildung der Verkäufer seien bei bestimmten ESM-Typen von großer Wichtigkeit, nicht dagegen bei weniger teuren ESM oder sonstigen Erzeugnissen. Klare Anhaltspunkte, die die Forderung von Silver gerechtfertigt hätten, die Gemeinkosten nach Maßgabe der verkauften Mengen aufzuteilen, hätten nicht vorgelegen; es sei daher gerechtfertigt gewesen, die Aufteilung im Verhältnis der Umsätze für jede Ware vorzunehmen.

5. *Vergleich zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis*

Silver macht geltend, der Vergleich zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis sei in der Weise vorgenommen worden, daß Ausfuhrpreise ab Werk und faktisch der Vertriebsstufe zuzurechnende Preise auf dem Inlandsmarkt miteinander verglichen worden seien. Ein solcher Vergleich sei weder billig noch angemessen, so daß die elementarste rechtliche Voraussetzung für die Feststellung eines Dumpings nicht erfüllt gewesen sei.

Berichtigungen wegen der Unterschiede zwischen den Handelsstufen seien deswegen notwendig, weil in der EWG die Verkäufe vornehmlich im Großhandel erfolgten, während auf dem japanischen Inlandsmarkt, wo sich das einzelne Verkaufsgeschäft im Durchschnitt auf 2,11 Einheiten erstrecke, das Gegenteil zutreffe. Zu Unrecht versuche der Rat, eine aus Verteilern, Großhändlern und Einzelhändlern bestehende Kundengruppe der Gruppe der Endverbraucher gegenüberzustellen.

Auch mit Rücksicht auf die Mengenunterschiede hätten Berichtigungen zugestanden werden müssen. Der Grund, aus dem die Kommission eine solche Berichtigung verweigert habe, nämlich daß Berichtigungen lediglich für prozentuale Rabatte vorgesehen seien, finde in der Grundverordnung keine Stütze.

Schließlich hätten Berichtigungen vorgenommen werden müssen, um den Unterschieden in den Verkaufsbedingungen Rechnung zu tragen. Diese Berichtigungen hätten sich auf die Kosten der Zinsen erstrecken müssen, die mit dem Verkauf von Lagerbeständen durch SBM sowie den für die in Japan verkauften ESM verbuchten, noch ausstehenden Beträgen zusammenhingen. Es handele sich entgegen der Annahme des Rates um Kosten, die in direkter Beziehung zu den Verkäufen auf dem Inlandsmarkt stünden.

Schließlich sei der Vergleich nicht für jedes Geschäft einzeln vorgenommen worden, sondern man habe für verschiedene Zeiträume errechnete Durchschnittswerte miteinander verglichen. Greife man zu verschiedenen Berechnungsweisen, die Normalwert und Ausfuhrpreis nicht für den gleichen Zeitpunkt miteinander verglichen, so erfasse man zwangsläufig Fälle, in denen die Berechnungen sich auf nicht gedumpte Verkäufe erstreckten. Die Vergleiche zwischen den beiden Märkten hätten auf der Grundlage von Durchschnittswerten vorgenommen werden müssen, die sich jeweils auf den gleichen Zeitraum bezogen hätten.

Der *Rat* betont, der Vergleich sei auf der Handelsstufe ab Werk vorgenommen worden, was nicht ausschließe, daß — wie es die Verordnung Nr. 2176/84 ausdrücklich fordere — bestimmte, auf einer der Stufe der tatsächlichen Erzeugung nachgeordneten Stufe angefallene Ausgaben in den Normalwert einbezogen würden.

Silver irre sich, wenn sie behaupte, die von ihren Tochtergesellschaften in Japan getätigten Verkäufe seien „auf der Einzelhandelsstufe" erfolgt. In Wahrheit verkauften die Tochtergesellschaften hauptsächlich an Kleinhändler, die ihrerseits als Verkaufsstellen des Einzelhandels anzusehen seien. Es handele sich also um Verkäufe im Großhandel.

Was die Mengenrabatte betreffe, so sei vorliegend nicht klar, ob die einem einzelnen Kunden, der auf dem japanischen Markt eine hohe Anzahl von ESM gekauft habe, gewährten Rabatte auch anderen, sich in der gleichen Lage befindenden Kunden zugestanden worden seien. Da keine Preislisten oder sonstige Beweise für Beispiele eines Mengenrabatts vorgelegen hätten, seien die Gemeinschaftsbehörden nicht in der Lage gewesen, festzustellen, ob die Anwendung von unterschiedlichen Verkaufspreisen auf verschiedene Kunden auf unterschiedlichen Marktverhältnissen innerhalb des Ausfuhrlandes beruhe.

Schließlich seien Berichtigungen mit Rücksicht auf die Unterschiede zwischen den Kreditbedingungen vorgenommen worden. Die zusätzlichen Berichtigungen, die für die mit Lagerhaltung und Kundenkrediten zusammenhängenden Zinsen gefordert worden seien, hätten nicht gewährt werden können, da diese Kosten entgegen den in der 24. und 25. Begründungserwägung der Verordnung Nr. 1698/85 aufgestellten Grundsätzen nicht in direktem funktionellem Zusammenhang mit den Verkäufen auf dem Inlandsmarkt gestanden hätten.

Was die Kritik daran betreffe, daß die Vergleiche unter Zugrundelegung unterschiedlicher Zeitabschnitte und nicht für jeden einzelnen Geschäftsvorgang vorgenommen worden seien, so sei zu erwidern, daß Ausfuhrpreis und Normalwert jeweils auf ein und denselben Zeitraum von zwölf Monaten bezogen seien. Eine Berechnung für jeden einzelnen Geschäftsvorgang hätte im übrigen zu den gleichen Ergebnissen geführt wie die Berechnung auf der Grundlage der Durchschnittswerte.

6. *Der Schaden*

Silver meint, das Vorliegen einer bedeutenden Schädigung „eines bestehenden Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft" müsse insoweit ausgeschlossen werden, als Erzeuger in der Gemeinschaft selbst die Erzeugnisse eingeführt hätten, die Gegenstand des angeblichen Dumpings seien. Diese Erzeuger müßten entweder vollständig aus der Liste der Beschwerdeführer gestrichen werden oder bei der Feststellung des Schadens unberücksichtigt bleiben. In der Tat könnten sie nicht als durch Einfuhren geschädigt angesehen werden, aus denen sie selbst einen Vorteil gezogen hätten. Würden sie nicht ausgeschaltet, so könnten sich Schwierigkeiten bei der Identifizierung des Schadens ergeben, den sie selbst anderen in der Gemeinschaft ansässigen Erzeugern zugefügt hätten.

Der *Rat* entgegnet, Artikel 4 Absatz 5 der Verordnung Nr. 2176/84 ermächtige die Gemeinschaftsorgane, die Erzeuger, die in der Gemeinschaft eine bedeutende Produktion unterhielten, zu schützen, auch wenn ein Teil ihres Modellsortiments von Erzeugern bezogen werde, die in Drittländern ansässig seien, einschließlich solcher Erzeuger, bei denen feststehe, daß sie Dumping betrieben hätten. Aus dem Wortlaut dieses Artikels ergebe sich, daß der Begriff „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" unter gewissen Umständen (wie den von Silver dargelegten) sich nicht notwendigerweise auf Erzeuger in der Gemeinschaft beschränke, die keine Erzeugnisse eingeführt hätten, die Gegenstand des Dumpings gewesen seien.

Silver ist der Auffassung, der Schaden sei nicht gemäß Artikel 4 Absatz 2 der Verordnung Nr. 2176/84 untersucht worden, wonach sich die Schadensprüfung auf eine Reihe von Kriterien zu erstrecken habe, insbesondere den Umfang der gedumpten Einfuhren, die Preise dieser Einfuhren und deren Auswirkungen auf den betroffenen Wirtschaftszweig der Gemeinschaft, wobei weder eines noch mehrere dieser Kriterien notwendigerweise für die Entscheidung ausschlaggebend seien.

Weder die Verordnung zur Einführung eines vorläufigen Antidumpingzolls noch die Verordnung Nr. 1698/85 des Rates hätten jedoch eine angemessene, die vorstehend aufgezählten Kriterien einbeziehende Prüfung des Schadens vorgenommen.

Die Gemeinschaftsorgane hätten zum Beispiel niemals erklärt, sie hätten die von Silver vorgelegten Beweise betreffend die Zunahme der japanischen Einfuhren geprüft, die der Klägerin zufolge im Verhältnis zur Erzeugung oder zum Verbrauch in der Gemeinschaft nicht erheblich gewesen sei. Diese Zunahme müsse in der Tat nach Maßgabe der Erzeugung und des Verbrauchs in der Gemeinschaft beurteilt werden, nicht nach absoluten Maßstäben. Das Wachstum des Marktes in der Gemeinschaft, das während des ins Auge gefaßten Zeitraums 79 % betragen habe, sei aber mit völligem Stillschweigen übergangen worden. Ebenso sei die Tatsache nicht berücksichtigt worden, daß der Marktanteil der japanischen Exporteure 1981 angesichts der Einfuhren von japanischen ESM durch Olivetti mindestens 44,1 % betragen habe und somit höher gewesen sei als der Anteil von 39,7 %, den diese Exporteure in den Jahren 1983 und 1984 gehabt hätten.

Auch das Problem der Einfuhrpreise und der Unterbietung der Preise der Erzeuger der Gemeinschaft sei nicht gründlich geprüft worden. Die von Silver und anderen an der Untersuchung beteiligten Parteien gelieferten Informationen hätten in der Tat gezeigt, daß der Markt der ESM in der Gemeinschaft durch ein Tief gekennzeichnet gewesen sei.

Die Unterbietungen seien nicht für die Gesamtheit des EWG-Marktes nachgewiesen worden. Außerdem habe die Kommission

japanische Modelle, die an Groß- und Einzelhändler verkauft worden seien, mit europäischen Modellen verglichen, die auch an Endverbraucher geliefert worden seien. Schließlich hätten die japanischen Firmen erst gegen Ende 1981 damit begonnen, auf dem europäischen Markt aktiv zu werden; die europäischen Unternehmen hätten sich bereits zuvor Marktkämpfe geliefert, indem sie zu Schleuderpreisen verkauft hätten.

Schließlich sei die Auswirkung des Dumpings auf die Erzeugung in der Gemeinschaft nicht mit hinreichender Genauigkeit bewertet worden. Diese Auswirkung könne nämlich nur das einzige Unternehmen betreffen, das keine japanischen ESM eingeführt habe, nämlich Triumph-Adler. Alle Anzeichen deuteten jedoch darauf hin, daß es dieser Gesellschaft während des von der Kommission für die Zwecke ihrer Untersuchung berücksichtigten Zeitraums äußerst gut gegangen sei. Ein Gewinn könne hervorragend sein, selbst wenn er unter 10 % liege, wie dies der von Olivetti im Jahre 1982 erzielte Gewinn von 3,1 % beweise, den sogar der Präsident dieser Gesellschaft als hervorragend angesehen habe.

Der *Rat* führt aus, der Umfang der Einfuhren von ESM mit Ursprung in Japan sei von 145 277 Einheiten im Jahre 1982 auf 368 722 Einheiten in dem am 31. März 1984 abgelaufenen Rechnungsjahr gestiegen, was eine Steigerung des Marktanteils von 28 auf 39,7 % bedeute. Was die Unterbietungen anbelange, so seien die Verkaufspreise der Erzeugnisse, die Gegenstand des Dumpings gewesen seien, im allgemeinen niedriger gewesen als die Preise der Erzeuger in der Gemeinschaft. Es habe Fälle gegeben, in denen keinerlei Unterbietung festgestellt worden sei, aber im allgemeinen hätten sich die Unterbietungen innerhalb einer Spanne von 11,4 bis 30 % bewegt und in bestimmten Fällen 45 % erreicht.

Silver bemerkt weiterhin, das von Kommission und Rat angewendete sogenannte „Zielpreis"-System sei für die Ermittlung des Schadens ungeeignet.

Erstens habe es dazu geführt, daß ein Schaden auch bei denjenigen europäischen Unternehmen festgestellt worden sei, die selbst japanische ESM eingeführt hätten. Zweitens bringe es keine vollständige Analyse der in Artikel 4 Absatz 2 der Verordnung Nr. 2176/84 erwähnten Kriterien mit sich. Drittens hätten die Gemeinschaftsorgane dadurch, daß sie fast ausschließlich auf den Zielpreis abgestellt hätten, die vorgenannte Bestimmung verletzt, der zufolge weder eines noch selbst mehrere der zu berücksichtigenden Kriterien notwendigerweise für die Entscheidung ausschlaggebend seien. Viertens seien die Berechnungen der Zielpreise fehlerhaft durchgeführt worden und mit groben Irrtümern behaftet, insbesondere dadurch, daß den Unternehmen in der Gemeinschaft überzogene Gewinnspannen zuerkannt worden seien.

Der *Rat* entgegnet, es bestehe keine Bestimmung, nach der das System der Zielpreise selbst die in Artikel 4 Absatz 2 aufgezählten Kriterien zu analysieren hätte. Gefordert werde lediglich, diese Kriterien bei der Feststellung des Schadens in Betracht zu ziehen. Die Zielpreise seien nicht als Element der Schadensfestsetzung herangezogen worden, sondern hätten als rationale Grundlage für die Ermittlung des angemessenen Umfangs des Anspruchs eines jeden einzelnen Exporteurs gedient.

Daher sei die Behauptung der Klägerinnen irrig, der Schaden sei fast ausschließlich auf der Grundlage der Zielpreise ermittelt und das System dieser Preise sei als ausschlaggebender Faktor angesehen worden. Wie aus der angefochtenen Verordnung und aus der Verordnung der Kommission hervorgehe, hätten die Gemeinschaftsorgane alle maßgeblichen, in Artikel 4 der Verordnung Nr. 2176/84 dargelegten Schadenselemente in Betracht gezogen.

Was die angeblichen Berechnungsfehler betreffe, so hätten sich die Berechnungen der Kommission auf die Schlußposition gestützt, die Silver im Verlauf der Untersuchung eingenommen habe. Was die Gewinnspanne anbelange, so stehe fest, daß Triumph-Adler in der Vergangenheit beim Verkauf von ESM Gewinne von über 10 % erzielt habe. Hätte man auf die seinerzeitigen tatsächlichen Gewinnspannen von Triumph-Adler zurückgegriffen, so wären die Zielspannen daher noch höher gewesen.

Die *Kommission* bemerkt, der zu verhängende Zoll müsse dergestalt bemessen werden, daß er den durch die Preisunterbietung verursachten Schaden beseitige. Soweit die Preise bereits durch das Dumping gedrückt worden seien, genüge es jedoch nicht, die Unterbietung zum Verschwinden zu bringen, da auf diese Weise lediglich ein bereits gedrückter Preis wiederhergestellt werde. Der Rückgriff auf das Preisniveau, das vor dem Dumping bestanden habe, sei schwierig, wenn nicht unmöglich, wenn sich das Dumping intensiv und anhaltend ausgewirkt habe. Es wäre in diesem Fall äußerst kompliziert, zu errechnen, welches Niveau die Preise im gegenwärtigen Zeitpunkt hätten, wenn kein Dumping stattgefunden hätte. Den Gemeinschaftsorganen bleibe nur die Möglichkeit, den Preis auf der Grundlage der Produktionskosten der Industrie in der Gemeinschaft rechnerisch zu ermitteln und Zölle in Höhe eines Betrages zu verhängen, der es den Erzeugern in der Gemeinschaft gestatte, Preise zu erzielen, die ihnen eine unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls als angemessen anzusehende Gewinnspanne beließen, mit anderen Worten Zielpreise. Theoretisch gesehen könnten die Gemeinschaftsorgane den Zollbetrag auf die Produktionskosten des leistungsfähigsten oder, umgekehrt, des am wenigsten leistungsfähigen Herstellers stützen und auf diese Weise der Industrie in der Gemeinschaft mehr oder weniger Schutz als nötig gewähren. Tatsächlich hätten sie jedoch auf die durchschnittlichen Produktionskosten aller Hersteller in der Gemeinschaft abgestellt, wodurch der am wenigsten leistungsfähige Hersteller geringeren Schutz erhalte, als er benötige, und somit veranlaßt werde, seine Leistungsfähigkeit zu steigern.

Die Frage, die sich anschließend stelle, gehe dahin, welcher Betrag als Gewinnspanne zugrunde gelegt werden müsse, damit vermieden werde, daß die Dumpingpraktiken in der Zukunft Schaden stifteten. Hierzu sei zu bemerken, daß die Gewinnspanne nicht mit dem Ziel bestimmt werden dürfe, eine Vergütung für den durch das Dumping in der Vergangenheit entstandenen Schaden zu gewähren. Sie müsse ferner angemessen sein, wobei alle Faktoren zu berücksichtigen seien, die auf den betroffenen Sektor im maßgeblichen Zeitraum Einfluß ausgeübt hätten. Jedenfalls sei ihr Zweck die Beseitigung des Schadens. Die Frage, ob die festzulegende Spanne außerdem geeignet sei, neue Investitionen zu begünstigen, dürfe keine Rolle spielen.

Die Rüge, die Gemeinschaftsorgane hätten bei der Festsetzung der Zielpreise nicht die in Artikel 4 Absatz 2 der Verordnung Nr. 2176/84 vorgesehenen Faktoren berücksichtigt, sei unbegründet. Die Prüfung dieser Faktoren habe nicht im Rahmen der Zielpreisregelung zu erfolgen, sondern sei in den Verordnungen Nrn. 3643/84 und 1698/85 vorgenommen worden.

Ein Vergleich mit den tatsächlichen Preisen sei im übrigen nicht möglich gewesen, da diese Preise bereits durch das Dumping gedrückt worden seien.

Das *CETMA* betont zunächst, die Ausführungen der Klägerin über angebliche Irrtümer der Kommission seien nicht substantiiert und daher ohne Wert.

Was die bei der Berechnung der Zielpreise zugrunde gelegte Gewinnspanne von 10 % angehe, so sei sie immer noch viel zu gering, wenn man sie mit derjenigen vergleiche, die die Erzeuger in der Gemeinschaft gefordert hätten; diese hätten vorgetragen,

daß die Herstellung von ESM nur rentabel sei, wenn die Spanne sich mindestens zwischen 18 und 20 % des Umsatzes bewege.

Eine solche Spanne sei aus mehreren Gründen gerechtfertigt: Ansteigen der Kosten für Forschung und Entwicklung, sowohl was das Material als auch was die Software betreffe, infolge der kürzeren Lebensdauer des Produkts; wachsende Investitionskosten für die Automatisierung; Notwendigkeit, ständig mehr für Werbung auszugeben; Kosten im Zusammenhang mit der Marktausweitung; schließlich der für den in Rede stehenden Sektor kennzeichnende stärkere Personalwechsel.

Endlich bestehe auch keinerlei Grund dafür, die Zielpreisregelung auf Triumph-Adler zu beschränken, da weder Olympia noch Olivetti während des Referenzzeitraums ESM aus Japan zu Dumpingpreisen eingeführt hätten.

Schließlich wirft Silver den Gemeinschaftsorganen vor, sie hätten ihr selbst und den anderen japanischen Herstellern den angeblichen Schaden zur Last gelegt, ohne im geringsten bestimmte andere Faktoren als das von der Klägerin betriebene Dumping berücksichtigt zu haben, die in Wirklichkeit Ursache jedes dem „Wirtschaftszweig der Gemeinschaft" etwa entstandenen Schadens seien.

Diese Faktoren würden lediglich in der Verordnung Nr. 1698/85 erwähnt, wo es hierzu lediglich heiße, es sei nicht erwiesen, daß die genannten Faktoren zu dem festgestellten Schaden beigetragen hätten. Diese Behauptung sei jedoch unrichtig. Es gebe eine Reihe von Umständen, die dazu beigetragen haben könnten, dem Wirtschaftszweig in der Gemeinschaft einen Schaden zuzufügen, nämlich die von Olivetti und Olympia getätigten Einfuhren, das langsame Tempo, mit dem Olympia und Triumph-Adler sich auf die Elektronik eingestellt hätten, das angesichts einer ständig steigenden Nachfrage unzulängliche Angebot der Erzeuger in der Gemeinschaft, schließlich die Einfuhren von ESM aus anderen Drittländern als Japan. Die Gemeinschaftsorgane hätten keinerlei realistischen Versuch zur Einschätzung dieser Faktoren unternommen.

Hätte der Rat in der Verordnung Nr. 1698/85 nicht lediglich einen begrenzten Zeitraum untersucht, sondern auch die nach 1979 und 1980 eingetretenen neuen Tatsachen in Betracht gezogen, so hätte sich ergeben, daß der Umfang der japanischen Einfuhren kein wesentlicher Faktor gewesen, sondern in Wahrheit auf die Eigenart des in schneller Ausdehnung begriffenen Marktes der Gemeinschaft sowie auf die Unfähigkeit der Hersteller der Gemeinschaft zurückzuführen sei, auf die sehr rasche Zunahme der Nachfrage zu reagieren.

Der *Rat* erwidert, wie aus der 32. Begründungserwägung der Verordnung Nr. 3643/84 hervorgehe, seien die Einfuhren aus anderen Ländern als Japan sowie die Zunahme der Nachfrage berücksichtigt worden. Die Analyse dieser Faktoren habe jedoch ergeben, daß sie nicht geeignet gewesen seien, dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft Schaden zuzufügen. Die Kommission habe auch der größtenteils für die Ausfuhr bestimmten japanischen Erzeugung sowie der Tatsache Rechnung getragen, daß ein großer Teil dieser Erzeugung mit hoher Wahrscheinlichkeit in nächster Zukunft in die Gemeinschaft ausgeführt werden würde und damit drohe, dem bereits entstandenen Schaden eine weitere Schädigung hinzuzufügen.

Die Gemeinschaftsorgane seien daher mit Recht zu dem Schluß gekommen, der durch das Dumping verursachte Schaden sei bedeutend, wenn man ihn für sich betrachte und mit dem durch andere Faktoren verursachten Schaden vergleiche.

Hinsichtlich der Leistungsfähigkeit der Industrie der Gemeinschaft verweist der Rat auf seine früheren Ausführungen.

Die *Kommission* führt aus, die für die Schadensfeststellung maßgeblichen Grundsätze verpflichteten die Organe, zwischen den schädlichen Wirkungen der Dumpingpraktiken und denjenigen aller sonstigen tatsächlich oder angeblich schadenstiftenden Faktoren zu unterscheiden. Daß ein auf andere Faktoren zurückgehender Schaden bestehe, schließe jedoch nicht die Möglichkeit aus, daß auch das Dumping Schaden verursache; in diesem Fall könne ein Antidumpingzoll auch dann eingeführt werden, wenn das Dumping nicht der Hauptgrund des Schadens sei. Nur wenn die Wirkungen anderer Faktoren irrtümlich dem Dumping zugeschrieben würden oder wenn es tatsächlich absolut unmöglich sei, festzustellen, ob das Dumping einen Schaden verursacht habe, würde die Schlußfolgerung hinsichtlich des Schadens entkräftet. Die Frage nach den strukturellen Schwierigkeiten von Olympia und Triumph-Adler habe daher nicht das geringste mit den Problemen zu tun, über die der Gerichtshof zu entscheiden habe, es sei denn, daß eine der vorgenannten Voraussetzungen gegeben sei. Vorliegend sei zu prüfen, ob die Gemeinschaftsorgane über Beweise verfügt hätten, die die von ihnen gezogenen Schlußfolgerungen rechtfertigten, und ob die in der Verordnung dargelegten Gründe unter dem Blickwinkel von Artikel 190 adäquat seien. Diese Schlußfolgerungen stützten sich auf eine Zunahme der Verkäufe und ein Ansteigen der Marktanteile der japanischen Exporteure in der Gemeinschaft, auf die Unterbietungen durch die japanischen Hersteller sowie auf die Abnahme der Gewinne und der Marktanteile der Hersteller in der Gemeinschaft. Sie seien nicht wirksam bestritten worden und müßten daher als zutreffend angesehen werden.

Dennoch könne es nützlich sein, zu prüfen, wie sich feststellen lasse, ob der der Gemeinschaftsindustrie unbestreitbar entstandene Schaden mindestens teilweise auf das Dumping zurückzuführen sei.

In der Tat lägen mehrere Gründe für die Annahme vor, daß das Dumping einen identifizierbaren Schaden verursacht habe, unabhängig von der Auswirkung anderer Faktoren auf die Industrie der Gemeinschaft.

Erstens könne der Schaden nicht die Folge anderer Probleme sein, mit denen sich die europäischen Firmen auseinanderzusetzen hätten, da selbst die niedrigsten Preise der europäischen Hersteller in den meisten Fällen immer noch erheblich höher gewesen seien als diejenigen der japanischen Exporteure.

Wenn der der Industrie der Gemeinschaft entstandene Schaden durchweg auf andere Faktoren als das Dumping zurückzuführen wäre, so hätte der Einfluß dieser Faktoren im übrigen deutlich in Erscheinung treten müssen, bevor die Dumpingpraktiken auf breiter Front eingesetzt hätten. Nichts dergleichen habe sich jedoch auf dem europäischen Markt zugetragen, auf dem Triumph-Adler und Olivetti noch im Jahre 1982 bei ihren Verkäufen von ESM Gewinne erzielt hätten.

Weiterhin könnten nur die Auswirkungen des Dumpings erklären, weshalb die europäischen Herstellerfirmen im gleichen Zeitraum weitgehend gleiche Einnahmeverluste erlitten hätten, unabhängig davon, ob sie mit Anpassungsproblemen zu kämpfen gehabt hätten oder nicht. Es lasse sich nicht vorstellen, daß der plötzliche Preisverfall bei der Industrie der Gemeinschaft nicht — mindestens zum größeren Teil — auf die von den japanischen Exporteuren betriebene, im selben Zeitraum einsetzende Niedrigpreispolitik zurückzuführen sei. Es könne

schließlich auch nicht bestritten werden, daß, wenn sogar Olivetti, der florierendste unter den drei Herstellern in der Gemeinschaft, durch die Dumpingpraktiken der japanischen Produzenten einen Schaden erlitten habe, die anderen Hersteller in der Gemeinschaft hierdurch erst recht betroffen sein müßten.

Unrichtig sei die Behauptung, die Schlußfolgerungen hinsichtlich des erlittenen Schadens würden durch die Tatsache entkräftet, daß zwei Erzeuger in der Gemeinschaft selbst japanische ESM eingeführt hätten und deshalb bei der Prüfung des Schadens nicht hätten berücksichtigt werden dürfen.

Ganz allgemein sei nämlich zu bedenken, daß es für einen Erzeuger in der Gemeinschaft durchaus sinnvoll sein könne, entweder zur Vervollständigung seines Sortiments bestimmte Modelle einzuführen und sie dann zu Preisen weiterzuverkaufen, die seinen eigenen Preisen entsprächen, oder Erzeugnisse zu kaufen, die Gegenstand gedumpter Einfuhren seien, und hierdurch zu seinem eigenen Schutz zu vermeiden, daß die Erzeugnisse zu Preisen verkauft würden, die im Verhältnis zu seinen eigenen Preisen zu niedrig seien.

Daß ein Hersteller in der Gemeinschaft zuvor Erzeugnisse gekauft habe, die Gegenstand eines Dumpings gewesen seien, könne ihn im übrigen nicht daran hindern, sich über den ihm nunmehr entstandenen Schaden zu beschweren. Außerdem erleide dieser Hersteller dadurch, daß die genannten Erzeugnisse von anderen Wirtschaftsteilnehmern zum Zweck des Weiterverkaufs zu niedrigen Preisen eingeführt würden, einen ebenso hohen Schaden, als wenn er diese Erzeugnisse niemals selbst eingeführt hätte. Ein Hersteller in der Gemeinschaft müsse bei der Schadensermittlung nur dann außer Betracht bleiben, wenn er die Erzeugnisse, die Gegenstand des Dumpings gewesen seien, eingeführt und selbst zu niedrigen Preisen weiter veräußert habe, ohne daß dies notwendig gewesen wäre, um den gedumpten Verkäufen Konkurrenz zu machen. Ein solcher Sachverhalt weise jedoch keinerlei Ähnlichkeit mit den Sachverhalten auf, über die der Gerichtshof zu befinden habe. Die Einfuhren der in Rede stehenden Erzeugnisse durch in der Gemeinschaft ansässige Erzeuger seien niemals höher gewesen als 11 % der gesamten Verkäufe von ESM in der Gemeinschaft. Wenn europäische Hersteller japanische ESM eingeführt hätten, so hauptsächlich oder ausschließlich zur Vervollständigung ihres eigenen Sortiments von ESM-Modellen, so daß die eingeführten Modelle zu keinem der eigenen Modelle dieser Hersteller unmittelbar im Wettbewerb gestanden hätten. Eine Selbstschädigung habe es daher nicht gegeben. Wohl aber hätten die Ausfuhren, die Tokyo Juky zugunsten von Olivetti zu Dumping-Preisen vorgenommen habe, Triumph-Adler, die dieser Firma ein vergleichbares Modell hätte liefern können, Schaden zugefügt.

Das *CETMA* macht geltend, entgegen den Behauptungen von Silver habe kein anderer Faktor als die gedumpten Einfuhren aus Japan der ESM-Industrie in der Gemeinschaft einen Schaden zugefügt. Die von Olympia und Olivetti getätigten Einfuhren hätten Triumph-Adler nicht benachteiligt, da diese Unternehmen stets zu den Bedingungen eines lauteren Wettbewerbs entsprechenden Marktpreisen verkauft hätten. Ebensowenig treffe es zu, daß Olympia und Triumph-Adler sich zu langsam auf die Elektronik eingestellt hätten. Olympia habe ihre ersten ESM-Modelle bereits 1979 vorgeführt; Triumph-Adler sei bereits in den siebziger Jahren auf dem ESM-Sektor aktiv gewesen und habe schon im September 1980 ein ESM-Modell auf den Markt gebracht.

Es sei auch in keiner Weise schwierig gewesen, auf die steigende Nachfrage zu reagieren. Allein die Preisunterbietungen durch die Japaner hätten die verstärkte Ausnutzung der vorhandenen Kapazitäten verhindert. Schließlich seien die Einfuhren aus an-

deren Drittländern nicht gedumpt gewesen und hätten daher nicht zur Entstehung des Schadens beigetragen.

7. Die endgültige Vereinnahmung der vorläufigen Zölle

Silver macht geltend, entgegen den Bestimmungen von Artikel 11 Absatz 7 der Verordnung Nr. 2176/84 sei die Entscheidung des Rates, die die endgültige Vereinnahmung des vorläufigen Zolls vorsehe, nicht vor Ablauf der Geltung dieses Zolls ergangen; sie sei daher rechtswidrig. Diese Entscheidung sei nämlich durch die Verordnung Nr. 1698/85 getroffen worden, die nach ihrem eigenen Wortlaut am 23. Juni 1985 in Kraft getreten sei; dagegen sei die Verordnung Nr. 3643/84 zur Einführung des vorläufigen Zolls bereits am 22. April 1985 außer Kraft getreten, da die vom Rat durch seine Verordnung Nr. 1015/85 (ABl. L 108, S. 19) beschlossene Verlängerung unter Verstoß gegen Artikel 11 Absatz 5 der Verordnung Nr. 2176/84 die von Ausführern, auf die ein bedeutender Teil des betroffenen Handels entfalle, erhobenen Einwände nicht berücksichtigt habe. Selbst wenn im übrigen anzunehmen wäre, daß die Geltungsdauer der Verordnung Nr. 3643/84 rechtswirksam um zwei Monate verlängert worden sei, so würde dies nichts daran ändern, daß die in dieser Verordnung, die am 23. Dezember 1984 in Kraft getreten sei, festgesetzten Zölle gemäß den in der Rechtsprechung des Gerichtshofes entwickelten Kriterien für die Fristenberechnung am 22. Juni 1985 außer Kraft getreten seien. In der Tat hätten die in der Verordnung zur Einführung eines vorläufigen Zolls bezeichneten Fristen Vorrang vor den allgemeinen Bestimmungen der Verordnung Nr. 1182/71 (ABl. L 124, S. 1) betreffend Fristen, Daten und Termine.

Der *Rat* bestreitet zunächst, daß die Geltungsdauer des vorläufigen Zolls nicht rechtswirksam verlängert worden sei. Daß die Exporteure Brother und Silver, auf die ein bedeutender Teil des betroffenen Handels entfalle, Einwände erhoben hätten, schließe nicht aus, daß andere Exporteure, auf die ebenfalls ein bedeutender Teil entfalle, dies nicht getan hätten.

Entgegen der Meinung der Klägerin spreche Artikel 11 Absatz 7 der Verordnung Nr. 2176/84 keine Verpflichtung dahin gehend aus, daß die Verordnung des Rates zur endgültigen Vereinnahmung der vorläufig entrichteten Zollbeträge vor Ablauf der Geltungsdauer dieses Zolls in Kraft treten müsse. Die Klägerin verwechsle das Inkrafttreten einer Verordnung mit dem Zeitraum, für den sie gelte.

Außerdem sei nach den in der Verordnung Nr. 1182/71 festgelegten Regeln davon auszugehen, daß die Verordnung Nr. 1015/85 am 23. Juni 1985 um 24 Uhr außer Kraft getreten sei.

8. Verfahrensmängel

Silver beanstandet, daß nicht alle Klägerinnen gleichen Zugang zu den Informationen gehabt hätten und daß nicht allen von ihnen die gleichen Möglichkeiten zur Verteidigung geboten worden seien. Sie, Silver, sei im Verhältnis zu anderen Klägerinnen hinsichtlich der jeweils eingeräumten Fristen und der jeweils offengelegten Informationen diskriminiert worden und habe nicht die gleiche Möglichkeit gehabt, auf die Offenlegung der hauptsächlichen Erwägungen zu reagieren, aufgrund deren die Kommission beabsichtigt habe, die Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls zu empfehlen. In der Tat hätten andere Firmen früher als die Klägerin bereits eine beachtliche Anzahl von Informationen erhalten. Entgegen den Be-

hauptungen des Rates habe die Klägerin nur einen Teil der von ihr erbetenen Auskünfte über den Umfang der Einfuhren aus anderen Drittländern als Japan erhalten.

Der *Rat* entgegnet, die förmliche Offenlegung der Höhe des Zolls sei allen Klägerinnen gegenüber am gleichen Tag erfolgt; für sämtliche Gegenäußerungen seien am gleichen Tag ablaufende Fristen gesetzt worden. Daß andere Exporteure Informationen früher als die Klägerin erhalten hätten, sei die unvermeidliche Folge der Tatsache, daß es praktisch unmöglich sei, mit allen betroffenen Parteien gleichzeitig Zusammenkünfte abzuhalten, obwohl sich die Gemeinschaftsorgane im Rahmen des Möglichen darum bemühten, allen Exporteuren die gleichen Möglichkeiten zu eröffnen, sich zu den Informationen zu äußern.

Soweit sich die Klägerin über einen Mangel an Informationen bezüglich der Einfuhren aus gewissen Drittländern beklage, so sei zu bemerken, daß sie selbst die Antwort habe kennen können. Die genauen Zahlenangaben hinsichtlich der von jedem der betroffenen Drittländer getätigten Verkäufe seien vertraulich gewesen, da sie jeweils nur eine oder zwei Firmen pro Land betroffen hätten.

Silver macht schließlich geltend, ihr Anspruch auf rechtliches Gehör sei mißachtet worden, da die Akten ihrem Anwalt nicht zugänglich gemacht worden seien.

Der *Rat* entgegnet, in den Akten der Kommission finde sich kein Auskunftsersuchen, dem nicht stattgegeben worden sei. Ein Ersuchen um Auskunft müsse jedoch schriftlich vorgebracht werden, und die Beteiligten müßten sich über einen jedem von ihnen genehmen Zeitpunkt einigen.

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

1. *Gemeinsames Vorbringen der Klägerinnen*

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

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

Im Zuge der allgemeinen Beschreibung des zur Feststellung des Dumpings eingeschlagenen Weges betonen die Klägerinnen namentlich den Unterschied zwischen der Auffassung der Gemeinschaftsorgane, wonach die jeweiligen Berechnungen des Normalwerts und des Ausfuhrpreises zwei verschie-

dene Vorgänge seien und die Anwendung unterschiedlicher Methoden erforderlich machten, und ihrem eigenen Standpunkt, wonach die beiden Berechnungen der Ermittlung zweier Werte dienten, deren Vergleich im Sinne der Verordnung Nr. 2176/84 „gerecht" sein müsse.

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

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

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

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

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

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

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

Zunächst einmal hätten die Gemeinschaftsorgane den Ausdruck „Verkaufsbedingungen" in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c unrichtig ausgelegt. Daß in diesem Artikel von „Provisionen oder Gehälter[n] für Verkaufspersonal" die Rede sei, beweise, daß der Ausdruck „Verkaufsbedingungen" nicht die sehr beschränkte Tragweite haben könne, die ihm der Rat beilege, also nicht nur die Verpflichtung erfasse, die der Ver-

käufer in dem Vertrag oder in seinen allgemeinen Geschäftsbedingungen festlegen könne, sondern auch die konkreten Bedingungen und die Begleitumstände des betreffenden Verkaufsgeschäfts.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

2. *Antwort des Rates auf das gemeinsame Vorbringen*

Der Rat stellt zwei Vorbemerkungen an den Anfang seiner Ausführungen.

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

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

Mit ihrem *ersten* Argument wollten die Klägerinnen beweisen, daß das Erfordernis des vergleichbaren Preises oder des gerechten Vergleichs zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis grundlegender Natur sei und daß der von einem gerechten Vergleich sprechende Wortlaut des Artikels 10 Absatz 2 den Vorrang vor dem Wortlaut anderer Stellen des gleichen Artikels haben müsse, zu dem er in Widerspruch stehe. Eine solche Auffassung sei mit zwei grundlegenden Auslegungsmaximen unvereinbar, nämlich

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

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

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

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

den kann" — beweise, daß dieser Artikel lediglich beim Verkäufer verursachte Kosten, die den Preis des Erzeugnisses auf dem freien Markt berühren könnten, oder dem Käufer eingeräumte Vorteile betreffe, die bei verschiedenen Käufen von Erzeugnissen derselben Art unterschiedlich sein könnten.

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

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

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

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

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

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

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

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

— Der Wortlaut der beiden von den Klägerinnen angeführten Sätze widerlege de-

ren Vorbringen. Die Ansicht der Klägerinnen, die Gemeinkosten müßten stets Gegenstand einer Berichtigung sein, widerspreche dem Passus, wonach bei Gemeinkosten im allgemeinen keine Berichtigungen vorgenommen würden.

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

Zur Frage der Handelsstufe hätten die Klägerinnen geltend gemacht, im Normalwert seien „bedeutsame örtliche Vermarktungs- und Vertriebskosten" enthalten und „die sich hieraus ergebende Handelsstufe [gehe] somit der örtlichen Vermarktung oder dem örtlichen Vertrieb nicht zeitlich voraus", wie das beim Ausfuhrpreis der Fall sei. Die Klägerinnen führten jedoch keinen Grund dafür an, weshalb Absatz 9 Satz 2, der den Grundsatz der gleichen Handelsstufe aufstelle, den Vorrang vor Absatz 10 habe, dem zufolge normalerweise bei den Gemeinkosten keine Berichtigungen vorzunehmen seien. Überdies legten die Klägerinnen den Begriff „Handelsstufe" unrichtig aus. Wenn zwei Firmen sowohl an Großhändler als auch an Endverbraucher verkauften, müsse davon ausgegangen werden, daß sie ihre Verkäufe jeweils auf der gleichen Handelsstufe tätigten, es sei denn, die jeweiligen Anteile dieser Abnehmerkreise am Gesamtverkauf der beiden Gesellschaften seien sehr unterschiedlich.

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

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

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

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

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

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

3. *Vorbringen der Kommission*

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

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

Die Aufteilung der Gemeinkosten bis zu einem bestimmten Bruchteil der tatsächlichen Verkäufe würde die Mitarbeit des Herstellers notwendig machen und wäre im übrigen unzweckmäßig, da zwischen dem Anteil der Kosten für Forschung und Entwicklung oder für Werbung und den auf den verschiedenen Märkten tatsächlich getätigten Verkäufen nicht zwangsläufig eine Beziehung bestehe. Auch bei den Verhandlungen

im Rahmen des GATT sei hierzu bis jetzt noch keine Lösung gefunden worden, da man sich über bestimmte Grundsätze nicht habe einigen können und da vielfach jede aufgestellte Regel notwendigerweise auf subjektiven Erwägungen beruht hätte.

Nach diesen einleitenden Überlegungen wendet sich die Kommission der Frage zu, wie die Gemeinkosten einer Herstellerfirma zu behandeln seien, wenn der Normalwert von einem auf dem Binnenmarkt angewendeten Preis abgeleitet werde. Zunächst einmal habe der Normalwert bei einer Herstellerfirma, die auf dem inländischen Markt ausschließlich an unabhängige Kunden verkaufe, seine Grundlage in dem auf diesem Markt angewendeten Preis; deshalb werde dieser Wert im allgemeinen Verwaltungs- und sonstige Gemeinkosten umschließen, da gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe c bei Verwaltungs-, Forschungs- und Werbekosten, die dem Binnenmarkt zuzurechnen seien, keine Berichtigung stattfinde, auch wenn diese Kosten höher seien als die entsprechenden Kosten bei Exportverkäufen in die Gemeinschaft. Der Grundsatz, daß bei Gemeinkosten keine Berichtigung vorgenommen werde, sei aus praktischen Gründen beschlossen worden, nämlich wegen der enormen Schwierigkeiten, auf die eine zufriedenstellende Berichtigung der Verwaltungskosten stoßen würde.

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

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

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

Die bei einer Vertriebsgesellschaft im Ausfuhrland anfallenden Gemeinkosten müßten soweit wie möglich den gleichen Regeln unterworfen werden wie die Gemeinkosten einer Herstellerfirma, die über eine Verkaufsabteilung verfüge. Der formale Strukturunterschied dürfe das Ergebnis nicht berühren, wenn die Vertriebsgesellschaft tatsächlich von der Herstellerfirma kontrolliert werde und tatsächlich dieselben Aufgaben wahrnehme wie eine Vertriebsabteilung. Die Kommission habe in tatsächlicher Hinsicht festgestellt, daß die japanischen Vertriebsgesellschaften jeweils Bestandteile derselben wirtschaftlichen Einheiten seien wie die Herstellerfirmen und die gleichen Aufgaben wahrnähmen wie eine Vertriebsabteilung. Sie habe hieraus den Schluß gezogen, daß auch die Gemeinkosten dieser Gesellschaften ebenso zu behandeln seien wie diejenigen einer Vertriebsabteilung. Das schließe nicht aus, daß eine Vertriebsgesellschaft in

manchen Fällen Aufgaben ausübe, die nicht mit denen einer Vertriebsabteilung übereinstimmten. In einem solchen Fall sei beispielsweise damit zu rechnen, daß zahlreiche Kosten in direkter Beziehung zu den Verkäufen stünden und somit abziehbar seien. Jedenfalls müsse jeder Sachverhalt nach Maßgabe der ihm eigenen tatsächlichen Umstände behandelt werden.

Entsprechende Überlegungen gälten für die Gewinne der Vertriebsgesellschaften. Es wäre unerträglich, wenn eine exportierende Herstellerfirma tatsächlich in der Lage wäre, den „Normalwert", den die Gemeinschaftsorgane aufgrund der Verordnung Nr. 2176/84 festzusetzen befugt seien, einfach dadurch verringern könnte, daß sie ihre Verkäufe an unabhängige Kunden einer Vertriebsgesellschaft anstatt einer Vertriebsabteilung anvertraute. Sicherlich wäre es notwendig, die Gewinne einer Vertriebsgesellschaft aufzuteilen, wenn diese auch von anderen Produzenten hergestellte Erzeugnisse vertriebe oder den Vertrieb bis zur Einzelhandelsstufe einschließlich übernähme. Eine solche Aufteilung hätte jedoch zur Voraussetzung, daß zuverlässige Daten zur Verfügung stünden, die von anderen auf dem gleichen Sektor tätigen Firmen mitgeteilt worden wären und die von den Händlern bei ihren Verkäufen an unabhängige Kunden auf dem Binnenmarkt erzielten Gewinnspannen erkennen ließen.

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

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

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

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

Die Kommission prüft nunmehr das Vorbringen der Klägerinnen, die Gemeinschaftsorgane hätten den Grundsatz der

Rechtssicherheit dadurch verletzt, daß sie die Verordnung Nr. 2176/84 in einer Weise angewandt hätten, die nicht vorhersehbar gewesen sei und die Betroffenen im unklaren darüber lasse, wie hoch sie ihren Ausfuhrpreis festsetzen müßten, um dem Vorwurf des Dumpings zu entgehen.

Zunächst einmal könne ein Exporteur in keinem Fall darauf „vertrauen", daß eine Dumpingpraktik die Industrie der Gemeinschaft schädige oder nicht schädige, oder daß die Organe zu dem Schluß kommen würden, es liege oder liege nicht im Interesse der Gemeinschaft, einen Antidumpingzoll festzusetzen; es sei abwegig, sich insoweit auf die Rechtssicherheit zu berufen. Ebensowenig könne sich jemand hinsichtlich der Methoden für die Berechnung des Normalwerts oder des Ausfuhrpreises auf diesen Grundsatz stützen. Die Antidumping-Grundverordnung räume den Gemeinschaftsorganen ein weites Ermessen für die Regelung von Einzelheiten ihrer Durchführung ein, soweit es sich um besondere Situationen handele, die ihrem Wesen nach nicht sämtlich genau vorhersehbar seien.

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

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

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

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

Zu diesem Zweck müßten daher die von den unabhängigen Importeuren, falls es solche gebe, tatsächlich erzielten Gewinnspannen untersucht werden. Es bestehe keinerlei Grund für die Annahme, daß die höchste der angeschlossenen Vertriebsgesellschaft zuzuerkennende Gewinnspanne diejenige sei, die auf dem ihr zugewiesenen Verrechnungspreis beruhe. Soweit unabhängige Importeure in der Gemeinschaft eine bedeutende Gewinnspanne erzielten, bestehe kein

Anlaß, einer angeschlossenen Vertriebsgesellschaft eine herabgesetzte Spanne zuzuweisen, nur weil die Herstellerfirma, mit der sie verbunden sei, sich dafür entschieden habe, einen hohen Prozentsatz des durch den Konzern im Ausfuhrland erzielten Gewinnes an sich zu ziehen.

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

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

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

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

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

IV — Antworten der Parteien auf die Fragen des Gerichtshofes

Der *Rat* gibt in seiner Antwort vom 7. April 1987 die Dumpingspanne und die genaue Höhe des speziell der Klägerin zur Last gelegten Schadens an.

Silver bestreitet in ihrer am 4. April 1987 eingegangenen Antwort, daß sie zum Zweck der Eroberung des Marktes der Gemeinschaft an irgendeiner Vereinbarung oder abgestimmten Praktik zwischen japanischen Erzeugern teilgenommen oder Anweisungen des Ministeriums für Außenhandel und Industrie (MITI) befolgt habe.

G. Bosco
Berichterstatter