des at der ikke lægges vægt på disses faktiske niveau, men på det niveau, der ville have været gældende, såfremt der ikke var sket dumping, når priserne for produkter fremstillet i Fællesskabet på tidspunktet for sammenligningen allerede gennem en lang periode som følge af dumpingen har været udsat for et pres i nedadgående retning, som har bevirket et fald.

RETSMØDERAPPORT
i de forenede sager 273/85 og 107/86 *

Indholdsfortegnelse

Side

I — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger 5930

II — Parternes påstande 5932

III — Parternes anbringender og argumenter 5933

A — Anbringender, der særligt er fremsat i nærværende forenede sager 5933

1. Retsstridig og forkert fastlæggelse af den normale værdi 5933

2. Retsstridig, diskriminatorisk og forkert ansættelse af fortjenesten med henblik på fastlæggelsen af den beregnede værdi 5934

3. Fastlæggelse af den beregnede værdi på et unøjagtigt grundlag 5936

4. Eksportprisen 5936

5. Sammenligningen mellem den normale værdi og eksportprisen 5937

6. Skaden 5939

7. Den endelige opkrævning af den midlertidige told 5945

8. Proceduremangler 5945

B — Fælles indlæg fra sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 273/85 og 107/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85 samt bemærkninger hertil 5946

1. Fælles indlæg fra sagsøgerne 5946

2. Rådets bemærkninger til det fælles indlæg 5949

3. Kommissionens bemærkninger 5953

IV — Parternes svar på spørgsmål fra Domstolen 5957

* Processprog: Engelsk.

I — Faktiske omstændigheder og retsforhandlinger

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

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

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

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

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

Den 19. juni 1985 udstedte Rådet forordning nr. 1698/85 om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan (EFT L 163, s. 1), hvorved der blev indført endelig told, for så vidt angår samtlige de virksomheder, for hvis vedkommende der allerede var blevet indført midlertidig told. For så vidt angår Silver, blev toldsatsen fastsat til 21%. Forordningen blev anfægtet af samtlige berørte parter.

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

Ved stævning, registreret på Domstolens Justitskontor den 6. september 1985 (sag 273/85), anlagde selskabet Silver Seiko Limited og dets datterselskaber Silver Reed (UK) Limited og Silver Reed International GmbH sag med påstand om annullation af forordning nr. 1698/85, for så vidt angår

Silver Seiko. Samme dag fremsatte Silver Seiko begæring om, at der som en foreløbig forholdsregel blev truffet bestemmelse om en udsættelse af gennemførelsen af forordningen, for så vidt angår Silver Seiko, indtil Domstolen har truffet afgørelse i hovedsagen. Ved kendelse, afsagt af Domstolens præsident den 18. oktober 1985, blev denne begæring ikke taget til følge.

Ved kendelser af 11. november 1985 og 19. februar 1986 har Domstolen taget nogle begæringer fra henholdsvis Kommissionen for De Europæiske Fællesskaber og Committee of European Typewriter Manufacturers (Cetma) om at måtte intervenere til støtte for sagsøgtes påstande til følge.

På grundlag af den refererende dommers rapport og efter at have hørt generaladvokaten har Domstolen i medfør af procesreglementets artikel 95, stk. 1, besluttet at henvise sagen til Femte Afdeling og at indlede den mundtlige forhandling uden forudgående bevisførelse. Den har dog opfordret parterne til at fremlægge visse oplysninger og at besvare nogle spørgsmål. Denne opfordring er blevet efterkommet inden for de fastsatte frister.

I den sag, de har anlagt til prøvelse af forordning nr. 1698/85, havde Silver Seiko og de andre sagsøgere bl. a. gjort gældende, at sammenligningen mellem priserne for de importerede produkter og priserne for produkter fremstillet i EF var behæftet med en lang række fejl.

Ved forordning nr. 113/86 af 20. januar 1986 (EFT L 17, s. 2) hævede Rådet på forslag af Kommissionen satsen for den endelige antidumpingtold til 23% under hensyntagen til, at der nu var blevet rettet op på en fejl, som bestod i, at der var sket en inddragelse af elektroniske skrivemaskiner fremstillet i Singapore, således at den fastlagte dumpingmargen, for så vidt angår Silvers import, blev forøget.

Ved stævning, registreret på Domstolens Justitskontor den 6. maj 1986, anlagde Silver sag med påstand om annullation af forordning nr. 113/86. De mod denne forordning fremsatte anbringender er de samme som dem, der er fremsat mod forordning nr. 1698/85, hvortil kommer nogle nye anbringender, hvorved det gøres gældende, at Silver er blevet udsat for forskelsbehandling i forhold til selskaberne Tokyo Juki og Nakajima, der angiveligt er blevet stillet bedre, samt at der ikke blev taget hensyn til en række dokumenterede beregningsfejl, som påvirkede den sammenligning mellem modeller, på grundlag af hvilken fællesskabsinstitutionerne fastsatte den ved forordning nr. 1698/85 indførte antidumpingtold. Silvers formål med sagen er i første række, at Domstolens prøvelse skal omfatte såvel den ved forordning nr. 1698/85 indførte oprindelige forholdsregel som den ændring hertil, der er indeholdt i forordning nr. 113/86.

Ved processkrift, registreret på Domstolens Justitskontor den 17. juli 1986, har Rådet fremsat en formalitetsindsigelse i sagen, hvorved det gøres gældende, at denne må afvises som følge af princippet om litispendens, manglende angivelse af anbringender rettet mod selve den anfægtede retsakt samt en manglende interesse for Silver i særskilt at anfægte denne, hvis gyldighed afhænger af gyldigheden af forordning nr. 1698/85.

Silver har heroverfor anført, at der er grund til at antage, at forordning nr. 113/86 ikke blot er udtryk for en bekræftelse af forordning nr. 1698/85, og at selskabet derfor ikke kunne løbe den risiko, at det vil blive gjort gældende, at selskabet ikke har anfægtet førstnævnte forordning rettidigt.

Ved beslutning af 17. december 1986 har Domstolen forenet behandlingen af formalitetsindsigelsen og sagens realitet.

Ved kendelse af 3. juli 1986 har Domstolen taget en begæring fra Kommissionen om at måtte intervenere til støtte for sagsøgtes påstande til følge.

På grundlag af den refererende dommers rapport og efter at have hørt generaladvokaten har Domstolen besluttet at henvise sagen til Femte Afdeling og at forene den med sag 273/85.

II — Parternes påstande

Sag 273/85

Silver Seiko og de øvrige sagsøgere har nedlagt følgende påstande:

1) annullation af Rådets forordning (EØF) nr. 1698/85 i dens helhed eller i hvert fald, for så vidt forordningen finder anvendelse på sagsøgerne;

2) subsidiært, annullation af forordningens artikler 1 og 2, mere subsidiært annullation af artikel 1, for så vidt der herved pålægges en endelig antidumpingtold på elektroniske skrivemaskiner, som eksporteres til og sælges i Fællesskabet af sagsøgerne, og mest subsidiært annullation af artikel 2, for så vidt denne indeholder bestemmelse om, at der skal ske en endelig opkrævning af de beløb, for hvilke der er stillet sikkerhed i form af den midlertidige antidumpingtold i henhold til Kommissionens forordning (EØF) nr. 3643/84;

3) Rådet tilpligtes under alle omstændigheder at betale sagens omkostninger;

4) idet Domstolen i øvrigt tilsikrer sagsøgerne den retsstilling, som efter omstændighederne er hjemlet og rimelig.

Rådet har nedlagt følgende påstande:

1) frifindelse;

2) sagsøgerne tilpligtes at betale sagens omkostninger, herunder omkostningerne i forbindelse med behandlingen af begæringen om foreløbige forholdsregler.

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

Sag 107/86

Silver Seiko har nedlagt følgende påstande:

— annullation af Rådets forordning (EØF) nr. 113/86 i dens helhed eller i hvert fald, for så vidt forordningen finder anvendelse på sagsøgeren;

— subsidiært, annullation af forordningens artikel 1;

— der træffes bestemmelse om tilbagebetaling af den antidumpingtold, der er blevet erlagt ved import til De Europæiske Fællesskaber af elektroniske skrivemaskiner fremstillet af Silver Seiko;

— Rådet tilpligtes under alle omstændigheder at betale sagens omkostninger;

— idet Domstolen i øvrigt tilsikrer sagsøgeren den retsstilling, som efter omstændighederne er hjemlet og rimelig.

Rådet, støttet af *Kommissionen*, har nedlagt følgende påstande:

— afvisning;

— subsidiært, frifindelse;

— sagsøgeren tilpligtes under alle omstændigheder at betale sagens omkostninger.

III — Parternes anbringender og argumenter [1]

A — *Anbringender, der særligt er fremsat i nærværende forenede sager* [2]

1. *Retsstridig og forkert fastlæggelse af den normale værdi*

Silver Seiko Limited og de øvrige sagsøgere (herefter benævnt »Silver«) har for det første gjort gældende, at der er sket en retsstridig og forkert bestemmelse af priserne på det japanske hjemmemarked med henblik på fastlæggelsen af den normale værdi. Kommissionen baserede sig ved fastlæggelsen af den normale værdi for de modeller, der blev solgt i Japan, på priserne hos Silver Business Machines (SBM), som er Silver Seiko Limiteds detailforhandlerselskab.

Det fremgår imidlertid klart af artikel 2, stk. 7, i forordning nr. 2176/84, at såfremt fællesskabsmyndighederne skønner, at priserne mellem »forbundne« parter ikke svarer til dem, der gælder i normal handel, skal de anvende de andre i forordningen angivne kriterier. Rigtigheden af denne fortolkning bekræftes i øvrigt af den praksis, som Kommissionen selv har fulgt (jfr. afgørelse 84/259 af 10. maj 1984 om »lysfølsomt papir til farvetryk med oprindelse i Japan«, EFT L 124, s. 45, og forordning nr. 1500/83 af 9. juni 1983 om »påhængsmotorer med oprindelse i Japan«, EFT L 152, s. 18).

Rådet har heroverfor gjort gældende, at Kommissionen ikke kunne tage udgangspunkt i overdragelser af varer inden for Silver-gruppen mellem Silver Seiko Limited og SBM, idet disse to selskaber er led i en konsolideret gruppe, i hvilken SBM varetager opgaver, der grundlæggende set svarer til en salgsfilials eller salgsafdelings. Det af Silver anførte, hvorefter den normale værdi i sådanne tilfælde altid skal fastlægges på grundlag af kriterierne i artikel 2, stk. 3, litra b), i) eller ii), strider mod de principper, der ligger til grund for artikel 2, stk. 3, litra a) og b), hvorefter den normale værdi som udgangspunkt skal baseres på de faktiske priser for de pågældende produkter på eksportlandets hjemmemarked. Kommissionen er derfor utvivlsomt forpligtet til at undersøge, hvorvidt der i eksportlandet har været en normal handel. SBM's afsætning havde åbenbart karakter af normal handel.

Hvad angår de af Silver omtalte fortilfælde, fremgår det blot at afgørelsen om »lysfølsomt papir«, at de priser, der anvendes over for »forbundne« kunder, kan lægges til

1 — Silvers replik omfatter et indlæg, der er fælles for Silver og sagsøgerne i sag 250/85, de forenede sager 260/85 og 106/86, de forenede sager 277 og 300/85 og sag 301/85, hvorfor dette indlæg refereres i et særskilt afsnit, der også omfatter Rådets bemærkninger til det samt Kommissionens bemærkninger i det omfang, disse behandler de spørgsmål, der er rejst i det fælles indlæg. Samtlige de pågældende argumenter refereres under punkt III, afsnit B i nærværende retsmøderapport.

2 — I sag 107/86 har Silver og Rådet vedrørende realiteten henvist til deres indlæg i sag 273/85.

grund, såfremt de svarer til markedspriserne, hvorimod det på ingen måde fremgår, at der skulle bestå et forbud mod at tage udgangspunkt i et forhandlerselskabs priser. På samme måde fremgår det uden videre af den nævnte sag om påhængsmotorer, at priserne mellem »forbundne« parter ikke kan tjene som grundlag, medmindre der er tale om reelle salgspriser.

Når henses til ordlyden af artikel 2, er det ufornødent med særlige bestemmelser om hjemmel for institutionerne til at handle på den angivne måde, idet de åbenbart er beføjet til at basere sig på en hvilken som helst afsætning på hjemmemarkedet, der kan danne grundlag for en passende sammenligning.

Silver anfører, at selv om det ikke antages, at metoden til fastlæggelse af hjemmemarkedspriserne lå uden for fællesskabsinstitutionernes beføjelser, var de priser, der blev lagt til grund, under alle omstændigheder ikke »sammenlignelige« i den i forordning nr. 2176/84 forudsatte betydning. Priserne på det japanske marked er således ikke sammenlignelige priser, idet det japanske marked er kendetegnet ved, at afsætningen af skrivemaskiner med alfabetisk tastatur er meget begrænset og kun sker i detailleddet.

Rigtigheden heraf bekræftes endvidere af, hvad Kommissionen allerede lagde til grund i afgørelse 81/35/EØF af 9. februar 1981 om kemiske gødningsstoffer med oprindelse i USA (EFT L 39, s. 35).

Når priserne efter den fællesskabsretlige ordning ikke kan justeres med henblik på at tage højde for forskelle med hensyn til de solgte mængder, følger det nødvendigvis heraf, at de pågældende priser ikke er sammenlignelige. Det er således åbenbart, at man ikke kan sammenligne priserne i forbindelse med en afsætning omfattende gennemsnitligt 2,11 enheder med priserne i forbindelse med handel omfattende gennemsnitligt 25,71 enheder.

Rådet gør heroverfor gældende, at afsætningen i Japan ikke havde form af detailhandel, men af salg til detailhandlere, således at der var tale om samme handelsled, idet eksportpriserne blev beregnet på grundlag af de salgspriser, som Silver-datterselskaberne i EF anvendte over for den første uafhængige køber, efter en behørig justering.

I sagen om kemiske gødningsstoffer med oprindelse i USA forelå der derimod en væsentlig forskel i handelsled, idet noget af afsætningen på hjemmemarkedet skete gennem detailhandlere, mens eksporten havde form af salg i store partier.

I modsætning til, hvad Silver hævder, er afsætning i Japan sammenlignelig med afsætning i EF, når de pågældende produkter sælges i Japan i tilstrækkeligt store mængder, og enhver faktisk eller potentiel kunde i almindelighed tilbydes de samme priser.

2. *Retsstridig, diskriminatorisk og forkert ansættelse af fortjenesten med henblik på fastlæggelsen af den beregnede værdi*

Silver har gjort gældende, at den »rimelige fortjenstmargen« på 61,27% af omkostningerne, som fællesskabsinstitutionerne lagde til grund, er mindst seks gange så høj som de fortjenstmargener, der blev angivet af henholdsvis Cetma og Silver, dem, som Kommissionen regnede med i forordningen om indførelse af midlertidig told, og dem, der blev konstateret i forbindelse med afsætning af produkter inden for samme branche i Japan. Der er ved fastlæggelsen af denne margen sket en systematisk undervurdering af omkostningerne. Der foreligger mindst tre grunde til, at den pågældende beregningsmetode er uantagelig.

For det første strider den mod forordning nr. 2176/84 derved, at fællesskabsinstitutionerne ved beregningen af den nævnte margen baserede sig på SBM's salgspriser, som de ikke anså for priser i normal handel ved fastlæggelsen af den normale værdi. Endvidere er »fortjenesten« blevet fastlagt i detailleddet og dermed i et andet led end det, der gjaldt afsætningen til EF. Endelig gælder det, at da den beregnede værdi skal fastlægges i relation til eksporten, savner det grundlag også at inddrage fortjenesten hos det datterselskab, der varetager afsætningen på hjemmemarkedet.

Man finder ikke i Kommissionens hidtidige praksis eksempler på, at den fastlagte »rimelige fortjenstmargen« har oversteget 10%. Ud over at stride mod forordning nr. 2176/84 krænker den nye metoder til beregning af fortjenesten dermed også retssikkerhedsprincippet.

Sagsøgerne er endvidere blevet udsat for forskelsbehandling i forhold til andre japanske selskaber. Der blev bestemt fortjenstmargener ved salg på hjemmemarkedet, for så vidt angår tre selskaber, der angiveligt havde en betydelig afsætning i Japan, nemlig Silver Seiko (61,27%), Canon (47,91%) og Brother (71,18%). Der blev herefter taget udgangspunkt i disse fortjenstmargener ved fastlæggelsen af den fortjeneste, der skulle indgå i den beregnede værdi af de modeller, der ikke blev solgt på hjemmemarkedet i tilstrækkeligt store mængder. For så vidt angår de andre japanske selskaber, for hvis vedkommende den normale værdi blev fastlagt i form af en beregnet værdi (Sharp, TEC, Tokyo Juki og Towa), lagde man den laveste af de nævnte margener, Canons, til grund.

Silver (og Brother) er ved denne fremgangsmåde åbenbart blevet udsat for forskelsbehandling. Det er således urimeligt for et meget stort antal modellers vedkommende at regne med den laveste margen, der er blevet konstateret i forbindelse med salg af kun to modeller, og kun undlade at lægge denne margen til grund, for så vidt angår Silver- og Brother-modellerne. Den eneste korrekte metode ville have været for de modeller, der ikke blev solgt i Japan, at tage udgangspunkt i et vejet gennemsnit af de fortjenstmargener, der blev konstateret, for så vidt angår de Silver-, Canon- og Brother-modeller, der solgtes på hjemmemarkedet.

Det anførte gør sig særligt gældende efter Kommissionens afgørelse af 12. februar 1986 om afslutning af antidumpingproceduren vedrørende Nakajima, et selskab, for hvis vedkommende Kommissionen accepterede en lavere fortjenstmargen end for noget andet japansk selskab, uanset at Nakajima-modellerne ikke adskiller sig fra modellerne fra de andre selskaber, hvis omsætning på hjemmemarkedet er utilstrækkelig. Der er således sket en forskelsbehandling, hvorved Nakajima er blevet stillet bedre, såvel i forhold til Silver som i forhold til andre selskaber, hvis forhold må sidestilles med Nakajimas. Rådet har fortsat ikke angivet nogen tilstrækkelig begrundelse for fællesskabsinstitutionernes handlemåde, for så vidt angår Nakajima.

Endelig er de taloplysninger, på grundlag af hvilke beregningen af Silvers fortjenester skete, behæftet med fejl. Elektroniske skrivemaskiner repræsenterer kun 6,8% af SBM's afsætning. Såfremt man regner med en fortjeneste på 61,27% i forbindelse med afsætning af elektroniske skrivemaskiner, ville det heraf følge, at SBM's samlede fortjeneste blev opnået ved salg af elektroniske skrivemaskiner, og at 93,27% af selskabets afsætning skete med tab, uagtet at der er tale om produkter, i forbindelse med hvilke der traditionelt opnås en fortjeneste. I virkeligheden afspejler de omkostninger, som Kommissionen fratrak i videresalgsprisen, ikke samtlige omkostninger, idet de ikke omfatter datterselskabet SBM's generalomkostninger. I modsætning til, hvad Rådet

hævder, vedrører visse oplysninger, som Silver fremlagde, og som Rådet i sine indlæg baserer sig på, åbenbart kun moderselskabet.

Hvad angår spørgsmålet om fortjenstmargenen, har *Rådet* gjort gældende, at det var korrekt, også for så vidt angår den beregnede normale værdi, at basere sig på den fortjenstmargen, som Kommissionen havde fastlagt i forbindelse med undersøgelsen af forholdene ved afsætning på det japanske hjemmemarked. Der var ingen anledning til at regne med andre og lavere margener som dem, der blev angivet af Silver og Cetma. Ingen af disse margener er relevante her. Nogle af dem er blot udtryk for skønsmæssige ansættelser (de i klagen fra Cetma angivne) eller er baseret på oplysninger, som senere er blevet præciseret (de margener, som Kommissionen angav i forordningen om indførelsen af midlertidig told), mens der ved andre enten ikke er blevet taget hensyn til forhandlerselskabernes fortjenester eller er blevet inddraget andre produkter end dem, som var genstand for undersøgelsen.

3. *Fastlæggelse af den beregnede værdi på et unøjagtigt grundlag*

Silver har anført, at Kommissionen og Rådet nu fremfører den opfattelse, at den beregnede værdi skal være en »kopi« af salgsprisen på hjemmemarkedet, eller — hvilket er endnu mere uantageligt — af forhandlerselskabets salgspris, hvorimod de tidligere lagde til grund, at den beregnede værdi skulle afspejle omkostningerne ved det pågældende produkt, når dette eksporteres. Den nævnte opfattelse er ulogisk, idet der herved søges opnået et sammenfald mellem hjemmemarkedsprisen og den normale værdi, uanset metoden til fastlæggelse af sidstnævnte størrelse. Hertil kommer, at fastlæggelsen af den normale værdi på et niveau svarende til forhandlerselskabernes priser uundgåeligt fører til forkerte resultater derved, at man altid når frem til meget høje værdier. Inddragelsen af datterselskabets salgs-, general- og administrationsomkostninger tillige en meget høj »fortjeneste« for dette medfører en alvorlig fordrejning ved beregningen, ikke mindst når henses til, at salg på det japanske marked udelukkende skete til detailhandlere.

Rådet har gjort gældende, at formålet med reglerne vedrørende den beregnede normale værdi er så vidt muligt at nå frem til en værdi svarende til en normal værdi fastlagt på grundlag af hjemmemarkedspriserne. Den omstændighed, at der kan anvendes forskellige metoder til fastlæggelse af den normale værdi, bør ikke føre til væsentligt forskellige resultater.

Fællesskabsmyndighederne har ikke ændret praksis. I sagen om bomuldsgarner med oprindelse i Tyrkiet, som Silver henviser til som et eksempel på en af fællesskabsinstitutionerne tidligere fulgt praksis, var Kommissionen i mangel af nogen pålidelige oplysninger om den ubetydelige afsætning på hjemmemarkedet nødsaget til at tage udgangspunkt i omkostningerne hos et datterselskab, der varetog eksportopgaver, og der er her tale om et ganske usædvanligt tilfælde, som ikke på nogen måde støtter rigtigheden af, at den normale værdi skulle være værdien af det eksporterede produkt.

Cetma har gjort gældende, at den af Kommissionen anvendte metode ikke er udtryk for noget nyt inden for den fællesskabsretlige antidumpingordning, idet fremgangsmåden er baseret på en bestemmelse, som har været i kraft uafbrudt siden ordningens indførelse, og som er blevet anvendt i mere end ti år uden at være blevet anfægtet ved Domstolen.

4. *Eksportprisen*

Silver har gjort gældende, at man ved fastlæggelsen af eksportprisen i EF-datterselskabernes videresalgspris ikke fratrak disses

fortjenester, men et højere et beløb, som man anså for »rimeligt på baggrund af uafhængige importørers fortjenstmargen på den pågældende vare«.

Der er en modstrid mellem inddragelsen af uafhængige importørers fortjenstmargener og begrundelsen for at fratrække fortjenstmargenerne. Ved i salgsprisen i EF at fratrække en højere fortjeneste end den, som datterselskaberne faktisk opnåede, fratrak man i virkeligheden en del af moderselskabets fortjeneste, således at der ikke skete nogen bestemmelse af produktets pris fra Japan.

Silver anfører endvidere, at de i artikel 2, stk. 8, litra b), omhandlede generalomkostninger blev fastlagt på grundlag af omsætningen, selv om sådanne omkostninger i det væsentlige er de samme, uanset værdien af den solgte elektroniske skrivemaskine. Med de i artikel 2, stk. 11, omhandlede »tilgængelige regnskabsmæssige oplysninger« sigtes der ikke blot til omsætningen, og der gælder herved ikke nogen absolut begrænsning til en fordeling på grundlag af indtægter.

Rådet har heroverfor gjort gældende, at datterselskabernes fortjenstmargen afhænger af den pris, som moderselskabet anvender over for dem, og at inddragelsen af denne fortjenstmargen nødvendigvis indebærer, at der lægges vægt på den faktiske eksportpris, som ikke kan forudsættes at være udtryk for en reel salgspris. Dette er baggrunden for, at artikel 2, stk. 8, litra b), udtrykkeligt omtaler en »rimelig fortjenstmargen«.

Hvad angår spørgsmålet om generalomkostninger, indeholder artikel 2, stk. 11, bestemmelse om, at alle omkostningsberegninger som hovedregel skal baseres på tilgængelige regnskabsmæssige oplysninger, almindeligvis og om nødvendigt »fordelt proportionalt med omsætningen for hver vare og hvert marked, der tages i betragtning«. I det foreliggende tilfælde forelå der ingen grund til at fravige denne hovedregel. Nogle omkostninger kan være de samme, men det må være åbenbart, at mere sofistikerede produkter forudsætter mere komplicerede opgaver administrativt og teknisk. En fordeling af generalomkostningerne på grundlag af de solgte mængder er næppe hensigtsmæssigt. Teknisk bistand og særlig uddannelse af sælgere, som er meget vigtigt i forbindelse med visse former for elektroniske skrivemaskiner, er næsten unødvendigt, for så vidt angår billigere elektroniske skrivemaskiner eller andre produkter. Der forelå ingen konkret dokumentation til støtte for Silvers anmodning om en fordeling af generalomkostningerne på grundlag af de solgte mængder, hvorfor det var berettiget at foretage en fordeling på grundlag af omsætningen af hvert enkelt produkt.

5. *Sammenligningen mellem den normale værdi og eksportprisen*

Silver har gjort gældende, at sammenligningen mellem den normale værdi og eksportprisen havde form af en sammenligning mellem eksportpriserne ab fabrik og hjemmemarkedspriserne i forhandlerleddet. En sådan sammenligning er hverken retmæssig eller rimelig, således at man ikke har opfyldt den mest grundlæggende retlige betingelse, der gælder ved afgørelsen om, hvorvidt der foreligger dumping.

Justeringer for forskelle i handelsled er nødvendige, fordi størstedelen af afsætningen i EF har form af engroshandel, mens det modsatte er tilfældet på det japanske hjemmemarked, hvor antallet af solgte enheder pr. transaktion gennemsnitligt er 2,11. Det savner grundlag, når Rådet vil sidestille en kundekategori bestående forhandlere, grossister og detailhandlere med kategorien endelige brugere.

Der burde også have været foretaget justeringer for forskelle i mængder. Kommissionens begrundelse for at afvise sådanne, nemlig at der kun er hjemmel til at foretage justeringer, når der ydes rabatter i form af et procentuelt nedslag, savner ganske støtte i grundforordningen.

Endelig burde der være foretaget justeringer med henblik på at tage højde for forskelle i salgsvilkår. Sådanne justeringer burde have været foretaget, for så vidt angår rentetab i forbindelse med lagre solgt af SBM og rentetab i forbindelse med fordringer med hensyn til elektroniske skrivemaskiner solgt i Japan. I modsætning til, hvad Rådet hævder, har disse omkostninger direkte tilknytning til salg på hjemmemarkedet.

Endelig anfører Silver, at sammenligningen ikke blev foretaget for hver enkelt transaktion, idet man sammenlignede gennemsnitsstørrelser beregnet over forskellige perioder. Når man anvender forskellige beregningsmetoder, hvorved der ikke sker en sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen i henseende til det samme tidspunkt, er det uundgåeligt, at salg af produkter, der ikke har været genstand for dumping, i visse tilfælde bliver inddraget i beregningen. Sammenligningerne mellem de to markeder burde være sket på grundlag af gennemsnitsstørrelser i relation til samme periode.

Rådet har gjort gældende, at sammenligningen blev foretaget ab fabrik, hvilket ikke udelukker, at visse omkostninger, der påløber i et senere led end det egentlige fremstillingsled, inddrages i den normale værdi, således som det udtrykkeligt kræves i henhold til forordning nr. 2176/84.

Det savner grundlag, når Silver hævder, at Silver-datterselskaberne i Japan afsatte »i detailleddet«. I virkeligheden sælger datterselskaberne hovedsagelig til små forhandlere, der udgør detailleddet. Der er således tale om engroshandel.

Hvad angår spørgsmålet om mængderabatter, anfører Rådet, at det i Silvers tilfælde ikke var klart, hvorvidt de rabatter, der blev ydet en enkelt kunde, som købte et stort antal elektroniske skrivemaskiner på det japanske marked, også blev ydet til andre lignende kunder. Da der ikke forelå nogen prislister eller anden dokumentation, hvoraf et eksempel på mængderabat fremgik, var det ikke muligt for fællesskabsmyndighederne at afgøre, hvorvidt anvendelsen af forskellige salgspriser over for forskellige kunder var et resultat af forskellige markedsforhold inden for eksportlandet.

Endelig anfører Rådet, at der blev foretaget justeringer for forskelle med hensyn til kreditvilkår. De yderligere justeringer, for så vidt angår rentetab i forbindelse med lagre og kreditter ydet til kunder, som der blev anmodet om, kunne ikke foretages, idet disse omkostninger ikke, således som det er en forudsætning i henhold til de i betragtningerne 24 og 25 til forordning nr. 1698/85 nævnte principper, havde en direkte funktionel sammenhæng med salg på hjemmemarkedet.

Hvad angår det af Silver anførte om, at sammenligningerne blev foretaget i henseende til forskellige perioder og ikke for hver enkelt transaktion, gør Rådet gældende, at eksportpriserne og den normale værdi havde tilknytning til én og samme periode på 12 måneder. Med hensyn til spørgsmålet om en beregning for hver enkelt transaktion ville dette have ført til de samme resultater som ved en beregning på grundlag af gennemsnitsværdier.

6. *Skaden*

Silver har gjort gældende, at der ikke kan foreligge en væsentlig skade for »en erhvervsgren i Fællesskabet«, for så vidt producenter i EF selv har importeret de produkter, der angiveligt er blevet solgt til dumpingpriser. Sådanne producenter bør enten helt afvises som klagere eller lades ude af betragtning ved opgørelsen af skaden. De kan ikke anses for ramt af den import, som de selv har draget fordel af. Såfremt sådanne producenter ikke udelukkes, kan det endvidere være vanskeligt at fastlægge den skade, som de har påført andre producenter i EF.

Rådet har heroverfor gjort gældende, at artikel 4, stk. 5, i forordning nr. 2176/84 indeholder hjemmel for fællesskabsinstitutionerne til at beskytte producenter i EF med en betydelig produktion dér, også selv om deres produktsortiment omfatter modeller importeret fra producenter i tredjelande, herunder producenter, for hvis vedkommende der er konstateret dumping. Rådet anfører under henvisning til ordlyden af den nævnte bestemmelse, at begrebet »erhvervsgren i Fællesskabet« under visse omstændigheder (som f. eks. de af Silver angivne) ikke nødvendigvis er begrænset til producenter i EF, der ikke har importeret de produkter, som er blevet solgt til dumpingpriser.

Silver anfører, at opgørelsen af skaden ikke er sket i overensstemmelse med artikel 4, stk. 2, i forordning nr. 2176/84, hvorefter der ved undersøgelsen af dette spørgsmål skal inddrages en række faktorer, herunder omfanget af dumpingimporten, priserne i forbindelse hermed og følgevirkningerne for industrien i Fællesskabet, idet dog hverken en enkelt eller flere af disse faktorer nødvendigvis er udslagsgivende for afgørelsen.

Hverken ved forordningen om indførelse af midlertidig antidumpingtold eller ved Rådets forordning nr. 1698/85 er der sket en tilstrækkelig undersøgelse af spørgsmålet om skaden omfattende de nævnte faktorer.

Fællesskabsinstitutionerne har f. eks. aldrig oplyst, at de skulle have undersøgt den dokumentation, som Silver fremlagde vedrørende stigningen i omfanget af importen fra Japan, der ifølge Silver ikke var væsentlig set i forhold til produktionen eller forbruget i EF. Stigningen må vurderes i relation til produktionen og forbruget i EF og ikke løsrevet fra enhver sammenhæng. Der foreligger overhovedet ikke nogen omtale af den omstændighed, at markedet i EF voksede med 79% i løbet af den pågældende periode. På samme måde blev der heller ikke taget hensyn til, at de japanske eksportørers markedsandel, når Olivettis import af japanske elektroniske skrivemaskiner medregnes, i 1981 var mindst 44,1% og dermed større end den andel på 39,7%, som de japanske eksportører havde i 1983-1984.

Heller ikke spørgsmålet om importpriserne og underbydningen i forhold til EF-producenternes priser blev grundigt undersøgt. Det fremgår af de oplysninger, som såvel Silver som andre parter i undersøgelsen fremlagde, at markedet i EF for elektroniske skrivemaskiner var præget af nedgang før fremkomsten af produkter importeret fra Japan.

Der blev ikke konstateret underbydning på hele markedet i EF. Endvidere sammenlig-

nede Kommissionen japanske modeller, der blev solgt til grossister og detailhandlere, med modeller fremstillet i EF, der tillige blev solgt til endelige brugere. Endelig var de japanske selskaber ikke aktive på markedet i EF før slutningen af 1981, og EF-producenterne havde allerede før dette tidspunkt konkurreret på markedet ved at underbyde hinandens priser.

Silver gør endvidere gældende, at dumpingens følgevirkninger for produktionen i EF ikke blev tilstrækkeligt nøjagtigt undersøgt. Der kan kun være tale om følgevirkninger, for så vidt angår den eneste virksomhed, som ikke importerede japanske elektroniske skrivemaskiner, nemlig Triumph-Adler. Alle oplysninger viser imidlertid, at dette selskab på ingen måde var udsat for problemer i den periode, som var genstand for Kommissionens undersøgelse. Selv en fortjenstmargen på under 10% kan være et udmærket resultat, således som det fremgår af den fortjeneste på 3,1%, som Olivetti havde i 1982, og som selskabets bestyrelsesformand selv anså for udmærket.

Rådet har anført, at omfanget af importen af japanske elektroniske skrivemaskiner steg fra 145 277 enheder i 1982 til 368 722 enheder i den tolvmånedersperiode, der sluttede den 31. marts 1984, hvilket repræsenterer en stigning i markedsandelen fra 28 til 39,7%. Hvad angår spørgsmålet om underbydningen, anfører Rådet, at salgspriserne for de produkter, som var genstand for dumping, i almindelighed var lavere end EF-producenternes priser. Der var tilfælde, hvor der ikke blev konstateret nogen underbydning, men som hovedregel var der tale om underbydning på mellem 11,4 og 30%, og i visse tilfælde op til 45%.

Silver gør endvidere gældende, at den såkaldte »målpris«-metode, som Kommissionen og Rådet anvendte, ikke er et egnet middel til at opgøre skaden.

For det første førte metoden til, at der også blev konstateret en skade for de virksomheder i EF, som selv havde importeret japanske elektroniske skrivemaskiner. For det andet indebar fremgangsmåden en ufuldstændig undersøgelse af de i artikel 4, stk. 2, i forordning nr. 2176/84 opregnede faktorer. For det tredje tilsidesatte fællesskabsinstitutionerne den nævnte bestemmelse ved næsten udelukkende at basere sig på målprisen, idet det efter bestemmelsen gælder, at hverken en enkelt eller flere af de faktorer, der skal inddrages, nødvendigvis er udslagsgivende for afgørelsen. For det fjerde skete beregningerne af målpriserne på et forkert og groft fejlagtigt grundlag, navnlig derved, at der blev regnet med umådeholdent høje fortjenstmargener for virksomhederne i EF.

Rådet gør heroverfor gældende, at der ikke gælder noget krav om, at der som led i selve målpris-ordningen skal ske en undersøgelse af de i artikel 4, stk. 2, nævnte faktorer. Der gælder kun et krav om en undersøgelse af disse ved opgørelsen af skaden. Målpriserne tjente ikke til opgørelsen af skaden, men til at skabe et rationelt grundlag for vurderingen af, hvilket toldniveau der burde gælde for de enkelte eksportører.

Det savner derfor grundlag, når sagsøgerne hævder, at skaden blev opgjort næsten udelukkende på grundlag af målpriserne, og at målpris-ordningen blev anset for afgørende. Som det fremgår af den anfægtede forordning og af kommissionsforordningen, tog fællesskabsinstitutionerne hensyn til samtlige de i artikel 4 i forordning nr. 2176/84 opregnede skadesfaktorer.

Hvad angår de angivelige beregningsfejl, anfører Rådet, at Kommissionens beregninger var baseret på Silvers endelige stillingtagen under undersøgelsen. Med hensyn til spørgsmålet om fortjenstmargenen er det ubestridt, at Triumph-Adler tidligere opnåede fortjenester ved salg af elektroniske skrivemaskiner, der oversteg 10%. Såfremt man derfor havde taget udgangspunkt i Triumph-Adlers traditionelle fortjenstmargener, ville målpriserne have været endnu højere.

Kommissionen har gjort gældende, at den told, der skal indføres, skal fastsættes således, at der sker en afhjælpning af den skade, som den pågældende underbydning forvolder. Når dumpingen allerede har medført et prisfald, er det imidlertid ikke tilstrækkeligt at indføre en told, der fjerner underbydningen, idet man herved blot opnår en tilbagevenden til det for lave prisniveau. Det kan være vanskeligt eller endog umuligt at fastlægge prisniveauet forud for dumpingen, såfremt denne har haft en betydelig indvirkning og et langt forløb. Det er under disse omstændigheder forbundet med store vanskeligheder at afgøre, hvilket aktuelt niveau priserne ville have haft, såfremt der ikke var sket dumping. Fællesskabsinstitutionerne har herefter kun den mulighed at beregne prisen på grundlag af produktionsomkostningerne hos industrien i EF og at indføre en told af en størrelse, der gør det muligt for producenterne i EF at opnå priser omfattende en fortjenstmargen, der efter samtlige omstændigheder må anses for rimelig, dvs. at fællesskabsinstitutionerne må fastlægge en målpris. Mulighederne spænder fra, at fællesskabsinstitutionerne ved fastsættelsen af tolden kan basere sig på produktionsomkostningerne hos den mest effektive producent, og til, at de tager udgangspunkt i produktionsomkostningerne hos den mindst effektive producent, således at der gives industrien i EF en større eller mindre grad af beskyttelse i forhold til behovet. Konkret baserede fællesskabsinstitutionerne sig på et gennemsnit af produktionsomkostningerne hos samtlige producenter i EF, hvilket giver den mindst effektive producent en mindre grad af beskyttelse end den, der er nødvendig, således at denne gives et incitament til at blive mere effektiv.

Det næste spørgsmål bliver, hvilken fortjenstmargen der skal regnes med for at forhindre, at dumping på ny forvolder skade. Det må herom fremhæves, at formålet med fortjenstmargenen ikke er, at der skal opnås en kompensation for den skade, som dumpingen tidligere har forvoldt. Fortjenstmargenen skal endvidere være rimelig i forhold til samtlige de forhold, der påvirker den pågældende sektor på det relevante tidspunkt. Under alle omstændigheder er målsætningen at fjerne skaden. Spørgsmålet om, hvorvidt margenen også vil kunne føre til nye investeringer, er ikke relevant.

Klagepunkterne mod anvendelsen af målpriser, hvorved det anføres, at fællesskabsinstitutionerne ved fastsættelsen af disse undlod at undersøge de i artikel 4, stk. 2, i forordning nr. 2176/84 nævnte faktorer, savner grundlag. Undersøgelsen af disse faktorer er ikke et led i målpris-ordningen, men er blevet gennemført i forbindelse med udarbejdelsen af forordningerne nr. 3643/84 og 1698/85.

En sammenligning med de faktiske priser ville i øvrigt ikke have været mulig, da disse allerede var faldet som følge af dumpingen.

Cetma har for det første gjort gældende, at Silver ikke nærmere har redegjort for de fejl, som Kommissionen angiveligt begik, hvorfor der ikke kan lægges vægt på det anførte.

Hvad angår den fortjenstmargen på 10%, der blev regnet med ved fastlæggelsen af målpriserne, er denne alt for lav i forhold til den, som blev angivet af producenterne i EF, der anførte, at en fortjenstmargen på

mellem 18 og 20% af omsætningen er nødvendig for en rentabel produktion af elektroniske skrivemaskiner.

Den nævnte margen er rimelig af flere årsager som f. eks. stigningen i udgifterne til forskning og udvikling, for så vidt angår både hardware og software som følge af produkternes kortere levetid, stigende investeringer med henblik på automatisering, de stadigt stigende reklameudgifter, omkostningerne som følge af markedets vækst og en større grad af personaleudskiftning, der er karakteristisk inden for den pågældende sektor.

Endelig anfører Cetma, at der ikke var nogen begrundelse for kun at anvende målprismetoden, for så vidt angår Triumph-Adler, idet hverken Olympia eller Olivetti i referenceperioden importerede elektroniske skrivemaskiner fra Japan til dumpingpriser.

Silver gør endelig gældende, at fællesskabsinstitutionerne henførte den angivelige skade til Silver og de andre japanske produkter uden på nogen måde at tage hensyn til andre faktorer end Silvers angivelige dumping, som er de virkelige årsager til den skade, som den pågældende »erhvervsgren i Fællesskabet« måtte have lidt.

Det anføres herved, at den eneste omtale af disse faktorer er indeholdt i forordning nr. 1698/85, hvori det blot hedder, at det ikke er blevet godtgjort, at disse bidrog til skaden. Dette savner grundlag. Der foreligger en række faktorer, som har kunnet bidrage til en skade for industrien i EF, nærmere bestemt Olivettis og Olympias import, Olympias og Triumph-Adlers langsomme tilpasning til fremstilling af elektroniske produkter, EF-producenternes utilstrækkelige udbud i forhold til den stadigt stigende efterspørgsel samt importen af elektroniske skrivemaskiner fra andre tredjelande end Japan. Fællesskabsinstitutionerne undlod ganske at foretage en realistisk vurdering med hensyn til disse faktorer.

Såfremt Rådets analyse, således som denne er omtalt i forordning nr. 1698/85, ikke kun havde vedrørt en begrænset periode, men også omfattet en undersøgelse af udviklingen siden 1979 og 1980, ville det være fremgået, at omfanget af importen fra Japan ikke var en væsentlig faktor, men et forhold, som må ses i sammenhæng med den hurtige vækst på markedet i EF og EF-producenternes manglende evne til at imødekomme en stærkt stigende efterspørgsel.

Rådet gør heroverfor gældende, at det fremgår af betragtning 32 til forordning nr. 3643/84, at der ved vurderingen skete en inddragelse af spørgsmålet om importen fra andre lande end Japan og stigningen i efterspørgslen. Undersøgelsen af disse faktorer viste imidlertid, at de ikke påførte industrien i EF skade. Kommissionen tog endvidere hensyn til omfanget af den japanske produktion, hvoraf størstedelen var bestemt til eksport, og til, at det var meget sandsynligt, at en stor del af denne produktion ville blive eksporteret til EF inden for nær fremtid og dermed indebære en risiko for yderligere skade ud over den allerede lidte.

Det var derfor berettiget, at fællesskabsmyndighederne lagde til grund, at den skade, som dumpingen medførte — set isoleret i forhold til skade som følge af andre faktorer — var væsentlig.

Hvad angår spørgsmålet om den kapacitet, som industrien i EF havde, henviser Rådet til det tidligere anførte.

Kommissionen anfører, at det fremgår af de principper, der gælder vedrørende fastlæggelsen af skaden, at fællesskabsinstitutionerne skal sondre mellem på den ene side de skadevirkninger, som dumpingen har, og på den anden side de skadevirkninger, der følger af andre forhold, som forvolder skade, eller som angiveligt gør det. Den omstændighed, at der foreligger en skade, som skyldes andre faktorer, udelukker imidlertid ikke, at også dumpingen forvolder en skade, og i så fald kan der indføres antidumpingtold, også selv om dumpingen ikke er hovedårsagen til skaden. Det er kun, såfremt virkningerne af andre faktorer fejlagtigt tilskrives dumpingen, eller såfremt det er ganske umuligt at afgøre, om dumpingen forvolder skade, at den konklusion, at dette er tilfældet, er retsstridig. Spørgsmålet om Olympias og Triumph-Adlers strukturelle vanskeligheder er derfor fuldstændigt uvedkommende i forbindelse med de problemer, som Domstolen skal tage stilling til, medmindre det lægges til grund, at et af de nævnte tilfælde foreligger. I nærværende sag må det undersøges, hvorvidt fællesskabsinstitutionerne rådede over bevismateriale af en sådan art, at det, de lagde til grund, var berettiget, og hvorvidt den i forordningen angivne begrundelse er tilstrækkelig efter EØF-Traktatens artikel 190. Det, der blev lagt til grund, var baseret på en stigning i afsætningen og i de japanske eksportørers markedsandele i Fællesskabet, på de japanske producenters underbydning og på et fald i de fortjenester og den markedsandel, som EF-producenterne havde. Rigtigheden af de nævnte faktiske omstændigheder er ikke for alvor blevet bestridt, hvorfor disse omstændigheder må lægges til grund.

Kommissionen har dog fundet det hensigtsmæssigt at redegøre for, hvorledes det har kunnet afgøres, at den skade, som industrien i Fællesskabet ubestrideligt har lidt, helt eller delvis skyldtes dumpingen.

Der er en række grunde til, at man må slutte, at dumpingen forvoldte en identificerbar skade ud over den indvirkning på industrien i EF, som andre faktorer havde.

For det første kan skaden ikke være et resultat af andre problemer, som virksomhederne i EF havde, idet selv de laveste priser, som EF-producenterne anvendte, i de fleste tilfælde var betydeligt højere end de japanske eksportørers priser.

Såfremt den skade, som industrien i EF var udsat for, fuldt ud måtte tilskrives andre forhold end dumpingen, ville den indvirkning, disse forhold havde, endvidere have gjort sig gældende, før dumping i udbredt omfang blev indledt. Dette var ikke tilfældet på markedet i EF, hvor både Triumph-Adler og Olivetti endnu i 1982 opnåede fortjenester ved salg af elektroniske skrivemaskiner.

Endvidere er virkningerne af dumpingen den eneste mulige forklaring på, at producenterne i EF havde stort set de samme fald i deres indtægter på det samme tidspunkt, uanset om de havde tilpasningsproblemer eller ej. Det pludselige fald i de priser, som industrien i EF anvendte, må, i hvert fald delvis, skyldes den politik med lave priser, som de japanske eksportører gennemførte, og som blev indledt på samme tidspunkt. Endelig kan det ikke bestrides, at når Olivetti, den mest succesrige af de tre produ-

center i EF, blev påført en skade af de japanske producenters dumping, må de andre producenter i EF så meget mere være blevet ramt af denne dumping.

Kommissionen bestrider rigtigheden af det af Silver anførte, hvorefter det, der blev lagt til grund vedrørende skaden, er retsstridigt, fordi to producenter i EF selv importerede japanske elektroniske skrivemaskiner, således at de ikke burde have været inddraget i undersøgelsen vedrørende skaden.

Det gælder i almindelighed, at der ikke er nogen grunde til, at en producent i EF, der ønsker at udvide sit produktsortiment, ikke skulle kunne importere visse modeller og videresælge dem til priser, der svarer til producentens egne, eller indkøbe dumpingvarer med henblik på at beskytte sig i den forstand, at disse produkter ikke sælges til for lave priser i forhold til producentens egne.

Den omstændighed, at en producent i EF tidligere har importeret dumpingvarer, er endvidere ikke til hinder for, at han kan indgive klage over den skade, som han aktuelt lider. Det gælder herved, at en sådan producent rammes ligeså hårdt som følge af andres import af de pågældende produkter med henblik på videresalg til lave priser, som hvis han aldrig selv havde importeret disse produkter. Det eneste eksempel på, at en producent i EF må lades ude af betragtning ved ansættelsen af skaden, er det tilfælde, hvor han har importeret dumpingvarerne og selv solgt dem til lave priser, uden at dette var nødvendigt for at kunne konkurrere med andre produkter importeret til dumpingpriser. Et sådant tilfælde foreligger på ingen måde i nærværende sag for Domstolen. EF-producenternes import af de pågældende produkter repræsenterede aldrig mere end 11% af den samlede afsætning af elektroniske skrivemaskiner i EF. De EF-producenter, der importerede japanske elektroniske skrivemaskiner, gjorde det hovedsagelig eller udelukkende for at udvide deres eget produktsortiment, for så vidt angår modeller af elektroniske skrivemaskiner, hvorfor de importerede modeller aldrig konkurrerede direkte med EF-producenters egne modeller. EF-producenterne påførte således ikke sig selv nogen skade. Dog gælder det, at Tokyo Jukis eksport til Olivetti til dumpingpriser skadede Triumph-Adler, der kunne have leveret en lignende model til Olivetti.

Cetma gør gældende, at det af Silver anførte savner grundlag, idet ingen andre faktorer end dumpingimporten fra Japan påførte den industri i EF, der fremstiller elektroniske skrivemaskiner, skade. Olympias og Olivettis import skadede ikke Triumph-Adler, da de to virksomheder altid på markedet anvendte loyale priser. Det savner ligeledes grundlag, at Olympia og Triumph-Adler skulle have tilpasset sig for langsomt til fremstilling af elektroniske produkter. Olympia lancerede sine første modeller af elektroniske skrivemaskiner allerede i 1979, og Triumph-Adler, der allerede beskæftigede sig med elektroniske skrivemaskiner i 70'erne, lancerede en model på markedet i september 1980.

Der var heller ikke for så vidt nogen problemer med at imødekomme den stigende efterspørgsel. Det var kun de japanske eksportørers underbydning, der forhindrede større udnyttelse af den kapacitet, der var til

rådighed. Endelig anfører Cetma, at importen fra andre tredjelande ikke skete til dumpingpriser og derfor ikke bidrog til skaden.

7. Den endelige opkrævning af den midlertidige told

Silver har gjort gældende, at den af Rådet indførte bestemmelse om en endelig opkrævning af den midlertidige told — i strid med artikel 11, stk. 7, i forordning nr. 2176/84 — ikke blev udstedt før efter udløbet af gyldighedsperioden for den midlertidige told, hvorfor bestemmelsen er retsstridig. Bestemmelsen er indeholdt i forordning nr. 1698/85, der efter sit eget indhold trådte i kraft den 23. juni 1985, idet gyldighedsperioden for forordning nr. 3643/84 om indførelse af den midlertidige told allerede udløb den 22. april 1985, da den forlængelse af gyldighedsperioden, som Rådet traf bestemmelse om ved forordning nr. 1015/85 (EFT L 108, s. 19), var ugyldig som følge af, at der i strid med artikel 11, stk. 5, i forordning nr. 2176/84 ikke blev taget hensyn til indsigelser fra eksportører repræsenterende en væsentlig del af den berørte handel. Selv om det antages, at gyldighedsperioden for forordning nr. 3643/84 gyldigt blev forlænget med to måneder, udløb gyldighedsperioden for den midlertidige told, der blev indført ved denne forordning — som trådte i kraft den 23. december 1984 — efter de regler om frister, som fremgår af Domstolens praksis, den 22. juni 1985. De i forordningen om midlertidig told angivne frister må således gælde frem for de generelle bestemmelser i forordning nr. 1182/71 (EFT 1971 II, s. 311) om fastsættelse af regler om tidsfrister, datoer og tidspunkter.

Rådet bestrider for det første, at gyldighedsperioden for den midlertidige told ikke blev gyldigt forlænget. Den omstændighed, at Brother og Silver, der repræsenterede en væsentlig del af den berørte handel, rejste indsigelse, ændrer ikke ved det forhold, at andre eksportører, der ligeledes repræsenterede en væsentlig del, ikke rejste indsigelse.

Rådet gør endvidere gældende, at artikel 11, stk. 7, i forordning nr. 2176/84 i modsætning til, hvad Silver hævder, ikke kan fortolkes således, at den forordning, hvorved Rådet træffer bestemmelse om endelig opkrævning af midlertidig told, skal træde i kraft inden udløbet af gyldighedsperioden for denne told. Silver sammenblander spørgsmålet om en forordnings ikrafttrædelsestidspunkt med spørgsmålet om den periode, hvori forordningen finder anvendelse.

Endelig anfører Rådet, at gyldighedsperioden for forordning nr. 1015/85 ifølge reglerne i forordning nr. 1182/71 udløb den 23. juni 1985 kl. 24.

8. Proceduremangler

Silver har gjort gældende, at sagsøgerne ikke alle fik den samme adgang til oplysninger og de samme muligheder for at gøre deres synspunkter gældende. Silver blev udsat for forskelsbehandling i forhold til de andre sagsøgere, for så vidt angår frister og omfanget af givne oplysninger, og fik ikke de samme muligheder for at gøre sine synspunkter gældende vedrørende de betragtninger, som Kommissionen i det væsentlige baserede sig på i forbindelse med dens forslag om indførelse af endelig antidumpingtold. Andre selskaber fik mange oplysninger før Silver. I modsætning til, hvad Rådet hævder, fik Silver kun en del af de oplysnin-

ger, man anmodede om, for så vidt angår spørgsmålet om omfanget af importen fra andre tredjelande end Japan.

Rådet har gjort gældende, at samtlige sagsøgere officielt fik meddelelse om toldens højde den samme dag, og at der blev fastsat den samme tidsfrist for alle besvarelserne. Den omstændighed, at andre eksportører modtog oplysninger før Silver, er en uundgåelig følge af, at det i praksis er umuligt at afholde møder samtidig med samtlige berørte parter, idet fællesskabsmyndighederne dog i videst muligt omfang søger at give alle eksportører den samme adgang til at reagere på oplysninger.

Hvad angår det af Silver anførte om manglende oplysninger vedrørende importen fra visse tredjelande, anfører Rådet, at Silver formentlig selv kunne finde frem til disse. De nøjagtige taloplysninger angående salg fra de enkelte tredjelande var fortrolige, fordi de kun vedrørte et enkelt eller to selskaber pr. land.

Silver gør endelig gældende, at retten til forsvar blev krænket, idet Silvers advokat ikke fik aktindsigt.

Rådet gør heroverfor gældende, at der ikke blev fremsat nogen anmodninger om oplysninger indeholdt i Kommissionens akter, som ikke blev imødekommet. En anmodning om oplysninger skal dog altid fremsættes skriftligt, og der må aftales en dato, som passer begge parter.

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

1. *Fælles indlæg fra sagsøgerne*

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

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

Ved deres generelle redegørelse vedrørende spørgsmålet om fastlæggelsen af dumpingens omfang har sagsøgerne navnlig fremhævet forskellen mellem henholdsvis fællesskabsinstitutionernes opfattelse, hvorefter beregningen af den normale værdi og beregningen af eksportprisen er to selvstændige

procedureled, der forudsætter en anvendelse af to forskellige metoder, og sagsøgernes opfattelse, hvorefter de to beregninger har til formål at fastlægge to størrelser, som skal kunne gøres til genstand for en »passende« sammenligning efter forordning nr. 2176/84.

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

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

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

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

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

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

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

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

salgsbetingelser, idet begrebet også må omfatte, hvad der følger af de konkrete omstændigheder omkring den pågældende handel og den sammenhæng, denne må ses i.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tabet for Tokyo Juki skyldes, at Kommissionen undlod at tage dette selskabs dokumenterede regnskaber i betragtning, idet det fremgik af disse, at selskabet havde en fortjeneste fra sin afsætning på hjemmemarkedet. Samtidig henførte Kommissionen til afsætningen af elektroniske skrivemaskiner et urimeligt højt beløb, der udsprang af Tokyo Jukis markedsføringsomkostninger, for så vidt angår produkter eller produktgrupper uden tilknytning til elektroniske skrivemaskiner.

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

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

2. *Rådets bemærkninger til det fælles indlæg*

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

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

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

Rådet anfører herefter, at formålet med sagsøgernes *første* argument er at påvise, at kravet om en sammenlignelig pris eller en passende sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen er grundlæggende, og at bestemmelserne i artikel 2, stk. 10, om en passende sammenligning må have forrang frem for de bestemmelser i samme artikel, som strider mod dem. Dette strider imidlertid mod to grundlæggende fortolkningsprincipper, hvorefter det gælder, at

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

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

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

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

bestemmelsen udelukkende sigtes til omkostninger for sælgeren, som kan påvirke prisen for det pågældende produkt på det frie marked, og til fordele for køberen, der kan være forskellige i forbindelse med forskellige køb af samme type produkt.

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

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

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

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

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

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

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

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

— affattelsen af de to regler, som sagsøgerne henviser til, støtter, at deres argu-

menter savner grundlag; det af sagsøgerne anførte, hvorefter der altid skal foretages en justering, for så vidt angår generalomkostninger, strider mod den sætning, hvorefter der almindeligvis ikke vil blive foretaget justeringer for forskelle i generalomkostninger;

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

Hvad angår spørgsmålet om handelsled, har sagsøgerne gjort gældende, at »betydelige lokale salgs- og markedsføringsomkostninger« blev medregnet i den normale værdi, og at »det heraf følgende handelsled derfor ikke lå forud for lokal afsætning og markedsføring«, således som det var tilfældet med eksportprisen. Rådet gør gældende, at sagsøgerne intet har anført til støtte for, at reglen i stk. 9, der opstiller princippet om en sammenligning i samme handelsled, må have forrang frem for stk. 10, hvorefter der almindeligvis ikke vil blive foretaget justeringer, for så vidt angår administrations- og generalomkostninger. Endvidere anlægger sagsøgerne ved deres argument en forkert fortolkning af begrebet »handelsled«. Når to selskaber sælger til såvel grossister som endelige forbrugere, må selskaberne anses for at sælge i samme handelsled, medmindre hver af de nævnte kategorier af købere repræsenterer meget forskellige andele af selskabernes samlede omsætning.

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

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

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

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

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

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

3. *Kommissionens bemærkninger*

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

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

En fordeling af administrationsomkostningerne i relation til den faktiske afsætning ville forudsætte et samarbejde fra producentens side og i øvrigt ikke være en egnet fremgangsmåde, da der ikke nødvendigvis er nogen sammenhæng mellem forsknings- og udviklingsudgifter eller udgifter til reklame og den faktiske afsætning på de forskellige markeder. Der er ikke indtil nu blevet fundet nogen løsning på problemet ved

drøftelserne inden for GATT, både fordi der ikke har kunnet opnås enighed om en række principper, og fordi enhver regel i mange situationer uundgåeligt må bero på subjektive overvejelser.

Efter disse indledende bemærkninger har Kommissionen redegjort for sin opfattelse vedrørende spørgsmålet om, hvorledes der skal forholdes med generalomkostningerne hos en producent, når den normale værdi fastlægges på grundlag af hjemmemarkedsprisen. Kommissionen anfører for det første, at når der er tale om en producent, der på hjemmemarkedet udelukkende sælger til uafhængige købere, fastlægges den normale værdi på grundlag af den pris, der anvendes på hjemmemarkedet, hvilket er ensbetydende med, at der i almindelighed i denne værdi indgår administrations- og generalomkostninger, idet det fremgår af artikel 2, stk. 10, litra c), at der ikke foretages justeringer, for så vidt angår administrations-, forsknings- og udviklingsomkostninger med tilknytning til hjemmemarkedet, hvilket også gælder, selv om disse omkostninger er højere end dem, der har tilknytning til eksporten til Fællesskabet. Princippet om, at der ikke foretages justeringer, for så vidt angår generalomkostninger, er blevet indført af praktiske grunde, idet det er uhyre vanskeligt at justere administrationsomkostninger på tilfredsstillende måde.

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

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

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

Kommissionen anfører herefter, at generalomkostningerne hos et forhandlerselskab i eksportlandet så vidt muligt bør behandles på samme måde som generalomkostningerne hos en producent med en salgsafdeling. Forskellen med hensyn til den form, den samlede virksomhedsudøvelse har, bør ikke påvirke resultatet, såfremt forhandlerselskabet faktisk kontrolleres af producenten og faktisk varetager de samme opgaver som en salgsafdeling. Kommissionen har således fastslået, at de japanske forhandlerselskaber udgjorde en integrerende del af de samme økonomiske enheder som dem, producenterne tilhørte, og at deres opgaver svarede til en salgsafdelings. Kommissionen lagde ligeledes til grund, at disse selskabers generalomkostninger skulle behandles på samme måde som en salgsafdelings. Denne omstændighed udelukker ikke, at et forhandlerselskab i visse tilfælde kan varetage opgaver,

der ikke falder sammen med en salgsafdelings. I sådanne tilfælde vil der f. eks. kunne være en formodning for, at en stor del af omkostningerne har en direkte tilknytning til konkrete handler, således at de for så vidt kan fratrækkes. Under alle omstændigheder må hvert enkelt tilfælde behandles på grundlag af de konkrete faktiske omstændigheder.

Tilsvarende overvejelser gør sig gældende med hensyn til forhandlerselskabernes fortjenester. Det ville således være uantageligt, såfremt en producent, der eksporterer, kunne nedsætte den »normale værdi«, som fællesskabsinstitutionerne skal fastlægge på grundlag af forordning nr. 2176/84, ved blot at overlade sin afsætning til uafhængige købere til et forhandlerselskab i stedet for en salgsafdeling. Såfremt et forhandlerselskab også sælger produkter fremstillet af andre producenter, eller såfremt det varetager salgsopgaver til og med detailhandel, må der foretages en fordeling, for så vidt angår dets fortjeneste. Det er dog herved en forudsætning, at man råder over pålidelige oplysninger fra andre selskaber inden for samme sektor, hvoraf det fremgår, hvilke fortjenstmargener forhandlerne har haft i forbindelse med deres afsætning til uafhængige købere på hjemmemarkedet.

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

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

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

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

Kommissionen har herefter drøftet det af sagsøgerne anførte, hvorefter fællesskabsin-

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

Kommissionen gør for det første gældende, at en eksportør ikke kan have noget krav på »med sikkerhed« at vide, om en eksport til dumpingpriser påfører industrien i Fællesskabet en skade, eller hvorvidt fællesskabsinstitutionerne vil skønne, at Fællesskabets interesser tilsiger, at der indføres en antidumpingtold, idet man ikke herved kan påberåbe sig retssikkerhedsprincippet. Det samme gælder, for så vidt angår metoden til beregning af den normale værdi eller eksportprisen. Fællesskabsinstitutionerne er ved grundforordningen om antidumping blevet tillagt betydelige skønsmæssige beføjelser med hensyn til fastlæggelsen af de regler, der skal anvendes i konkrete situationer, idet det ligger i sagens natur, at disses art ikke altid nøje kan forudses.

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

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

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

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

Det er i denne forbindelse derfor nødvendigt at undersøge de fortjenstmargener, som faktisk opnås af uafhængige importører, for så vidt der er sådanne. Der foreligger intet til støtte for, at den maksimale fortjenstmargen, der kan regnes med for det tilknyttede forhandlerselskab, skulle være den fortjenstmargen, der er baseret på den pris, der anvendes over for selskabet. Såfremt uafhæn-

gige importører opnår en betydelig fortjenstmargen i EF, er der intet grundlag for at regne med en mindre fortjenstmargen for et tilknyttet forhandlerselskab, blot fordi producenten har valgt at opsuge en stor del af virksomhedsgruppens fortjeneste i eksportlandet.

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

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

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

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

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

IV — Parternes svar på spørgsmål fra Domstolen

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

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

G. Bosco
Refererende dommer