I

(Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk)

RÅDETS FORORDNING (EØF) Nr. 1698/85

af 19. juni 1985

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan

RÅDET FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det europæiske økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 2176/84 af 23. juli 1984 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det europæiske økonomiske Fællesskab [1], særlig artikel 12,

under henvisning til forslag forelagt af Kommissionen efter konsultation i det rådgivende udvalg, der er nedsat i henhold til nævnte forordning, og

ud fra følgende betragtninger:

A. Midlertidige foranstaltninger

(1) Kommissionen indførte ved forordning (EØF) nr. 3643/84 [2] en midlertidig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan og afsluttede proceduren vedrørende Nakajima All Co. Ltd. Gyldighedsperioden for denne told forlænges ved forordning (EØF) nr. 1015/85 [3] med højst to måneder.

B. Efterfølgende procedure

(2) Efter indførelsen af den midlertidige antidumpingtold anmodede alle eksportører og en række forbundne og ikke-forbundne importører, med undtagelse af Najakima All samt de firmaer, der indfører Nakajima Alls varer i Fællesskabet, og endvidere den erhvervsgren i Fællesskabet, som havde indgivet klagen, om at blive hørt af Kommissionen, og denne anmodning blev imødekommet. Kommissionen underrettede de pågældende nærmere om de faktiske omstændigheder, den havde lagt til grund for sin foreløbige afgørelse. De pågældende fremlagde også skriftlige redegørelser for at tilkendegive deres synspunkter vedrørende resultatet af undersøgelsen.

(3) Parterne blev endvidere på anmodning underrettet om de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke Kommissionen påtænkte at anbefale, at der indføres endelig told, og at de beløb, for hvilke der er stillet sikkerhed i form af midlertidig told, bliver endeligt opkrævet. Parterne indrømmedes en frist, inden for hvilken de kunne gøre ophævelser efter afholdelsen af disse informationsmøder. Der blev taget hensyn til de fremsatte bemærkninger.

C. Normal værdi

(4) Med henblik på indførelsen af den midlertidige told havde Kommissionen fastlagt den normale værdi på grundlag af salgspriserne på hjemmemarkedet for de modeller, for hvilke den fandt det godtgjort, at de blev solgt i betydelige mængder i Japan. For alle andre modeller blev den normale værdi fastlagt på grundlag af den beregnede værdi. Kommissionen fandt det i den forbindelse hensigtsmæssigt og i retssikkerhedens interesse at fastslå, at salget på hjemmemarkedet normalt anvendes som grundlag for fastlæggelse af den normale værdi, såfremt det overstiger 5 % af eksportmængden til Fællesskabet.

Muligheden for at bestemme normalværdien på grundlag af den sammenlignelige pris for tilsvarende varer, som udførtes til et tredjeland, blev overvejet; det eneste tredjeland, som det syntes rimeligt at tage i betragtning, var imidlertid et land, hvortil visse af eksportørerne solgte gennem forbundne importører, og der var derfor grund til at formode, at eksportprisen på dette marked skulle beregnes.

(5) Nogle eksportører gjorde gældende, at der ikke burde fastsættes en sådan tærskel, fordi anvendelsen heraf ville hindre Fællesskabet i at tage hensyn til særlige omstændigheder i almindelighed og i denne sag i særdeleshed.

---

[1] EFT nr. L 201 af 30. 7. 1984, s. 1.
[2] EFT nr. L 335 af 22. 12. 1984, s. 43.
[3] EFT nr. L 108 af 20. 4. 1985, s. 18.

Fastsættelsen af en tærskel skaber imidlertid en retssikkerhed, som hidtil har været savnet. Det er indlysende, at Fællesskabets institutioner i hvert enkelt tilfælde bør overveje, om særlige omstændigheder nødvendiggør eller berettiger en undtagelse fra denne generelle praksis.

Det japanske marked er ikke for lille, hverken relativt eller absolut, til at kunne anvendes som grundlag for en sammenligning. Der var i betragtning heraf ingen grund til, at Fællesskabet skulle afvige fra den generelle fremgangsmåde ved fastlæggelse af den normale værdi på grundlag af priserne på hjemmemarkedet for de modeller af elektroniske skrivemaskiner, for hvilke salget i Japan udgjorde mere end 5 % af eksportsalget til Fællesskabet.

(6) Brother gjorde gældende, at en sådan tærskel alene burde fastsættes for fremtidige tilfælde. Intet i Fællesskabets tidligere praksis kunne imidlertid foranledige Brother til at antage, at et salg på hjemmemarkedet af dette omfang ikke ville blive anvendt som grundlag for fastlæggelse af den normale værdi.

(7) For de modeller, der eksporteredes af Brother, Canon og Silver Seiko, og som solgtes i tilstrækkelige mængder til forbrug på det japanske marked, blev den normale værdi følgelig fastlagt på grundlag af det vejede gennemsnit af de salgspriser på hjemmemarkedet, der faktisk var betalt eller skulle betales i normal handel.

(8) Med henblik herpå benyttedes de salgspriser, som de japanske producenters salgsselskaber anvendte over for deres kunder.

Brother, Silver Seiko og Canon gjorde indsigelse mod denne fremgangsmåde. Kommissionen finder imidlertid, at eftersom den normale værdi ifølge artikel 2, stk. 3, litra a), i forordning (EØF) nr. 2176/84 skal fastlægges på grundlag af den pris, der faktisk er betalt eller skal betales i normal handel, kan Kommissionen i medfør af artikel 2, stk. 7, se bort fra priser, der fastsættes i transaktioner mellem forretningsmæssigt forbundne selskaber, medmindre de pågældende priser og omkostninger kan sammenlignes med dem, der indgår i transaktioner mellem parter, hvor der ikke består en sådan forbindelse.

Da producenterne ikke havde solgt til ikke forbundne selskaber, fandt Kommissionen det ikke godtgjort, at priserne og omkostningerne ved salget til salgsselskaberne svarede til transaktioner mellem ikke forbundne selskaber.

Af de beviser, der blev fremlagt i forbindelse med undersøgelsen, fremgik det, at produktionsselskabet og salgsselskabet udgør en integrerende del af selskabsstrukturen, hvori disse salgsselskaber har funktioner, som stort set svarer til en salgsfilials eller -afdelings funktioner. Den omstændighed, at der er tale om selvstændige enheder i retlig forstand, ændrer intet ved den kendsgerning, at der er tale om én og samme økonomiske enhed. Det, der er afgørende, er ikke selskabets retlige struktur, men det forhold, at disse salgsselskabers vigtigste funktion er at sælge eller lette salget af det samlede selskabs vare, at de enten er fuldt ejede eller kontrolleret af moderselskabet, eller at der er en nær forbindelse med hensyn til administrativ ledelse og personale.

En eller flere af disse betingelser var opfyldt for så vidt angår de af undersøgelsen omfattede firmaer. Følgelig må salgsselskaberne anses for at være en del af selskabsstrukturen, og det er alene disse salgsselskabers priser til deres kunder, der kan betragtes som varens sande normale værdi.

Hvar angår Brother bekræftes de foreløbige undersøgelsesresultater som anført i betragtning 13 og 14 i forordning (EØF) nr. 3643/84.

(9) Den erhvervsgren i Fællesskabet, der havde indgivet klage, fastholdt, at den normale værdi for Canon ikke burde fastlægges på grundlag af de priser, der betaltes til Canon Sales Company (CSC), men på grundlag af de priser, som betaltes til forhandlere, der er forretningsmæssigt forbundne med Canon, og som havde købt fra CSC. Efter en nøjere gennemgang af en række aftaler, som CSC og forhandlere, der er forretningsmæssigt forbundne med Canon, havde indgået, finder Kommissionen det godtgjort, at de til CSC betalte priser kunne sammenlignes med CSC' salgspriser til parter, der ikke er forbundet med Canon.

(10) Den normale værdi for alle andre modeller, som ikke blev solgt i de mængder, der ansås for påkrævet på det japanske marked, blev fastlagt på grundlag af den beregnede værdi (som ved den foreløbige afgørelse) ved beregning af fremstillingsomkostningerne og hvortil der lagdes en rimelig fortjenestmargen. Fremstillingsomkostningerne beregnedes på grundlag af alle omkostninger i normal handel, både faste og variable, til materialer og fremstilling, plus et rimeligt beløb til dækning af salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger.

(11) Eksportørerne gjorde generelt ikke indsigelse mod fastsættelsen af de faste og de variable omkostninger til materialer og fremstilling.

(12) Canon anmodede om, at ab-fabrik-omkostningerne blev fastsat på grundlag af »standardomkostninger«, hvorved forstås de faktiske omkostninger på et givet tidspunkt nedsat med de omkostningsbesparelser, som selskabet håber at opnå senere. Omkostningsbesparelser skal naturligvis tages i betragtning, såfremt de opnås i undersøgelsesperioden, men den af Canon foreslåede metode ville bl.a. for visse modeller have ført til anvendelse af fiktive omkostninger, som ville have været lavere end de faktiske variable omkostninger i den betragtede periode, hvilket ganske klart er uacceptabelt. Fremstillingsomkostningerne blev følgelig fastlagt på grundlag af de faktiske omkostninger på et givet tidspunkt. Disse omkostninger forhøjedes med et passende beløb for at udligne Canons køb til en pris, der var lavere end omkostningerne, af en komponent, der fremstilledes af en Canon produktionsvirksomhed.

(13) Ved fordelingen af produktionsomkostningerne på de enkelte varer baserede Towa (og ikke Tokyo Juki), som det fejlagtigt anførtes i den foreløbige afgørelse) visse af sine beregninger på standardproduktionen, og tallene blev justerest af Kommissionen, således at fordelingen fandt sted på grundlag af den faktiske produktionsmængde i den af undersøgelsen omfattede periode.

(14) For så vidt angår Sharp ændredes resultaterne af den foreløbige afgørelse, idet der blev taget hensyn til yderligere oplysninger om lønomkostninger og indirekte fremstillingsomkostninger i de første seks måneder af undersøgelsesperioden.

Sharp fremlagde endvidere en revideret omkostningsfordeling vedrørende visse generalomkostninger, som stort set blev godtaget. Sharp ønskede imidlertid at fordele visse forsknings- og udviklingsomkostninger, som i realiteten kun vedrørte elektroniske skrivemaskiner, delvis på andre varer, og dette kunne ikke accepteres. Sharp ønskede endvidere at fordele forsknings- og udviklingsomkostninger i undersøgelsesperioden på senere salg, hvilket dog ikke kunne godtages, da Sharp ikke havde anvendt denne fremgangsmåde i øvrigt.

(15) Visse eksportører gjorde indsigelse mod Kommissionens afgørelse for så vidt angik salgs-, administrations- og øvrige generalomkostninger. Der blev navnlig fremsat påstand om, at sådanne omkostninger ikke skulle medtages i den beregnede værdi, enten fordi der ikke var noget salg på hjemmemarkedet (hvorfor der ikke påløb omkostninger på dette marked), eller fordi salget normalt fandt sted gennem et retligt uafhængigt salgsselskab, hvis omkostninger ikke ifølge det fremførte burde have indflydelse på den beregnede værdi. Selv om dette spørgsmål allerede omtaltes i betragtning 20 i Kommissionens forordning (EØF) nr. 3643/84, blev det gentaget af visse eksportører.

Kommissionen finder, at eksportørernes argument er i modstrid med artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), i forordning (EØF) nr. 2176/84 og desuden uforeneligt med struktur og formål ved fastlæggelsen af den normale værdi på grundlag af den beregnede værdi. Denne metode har til formål at nå frem til den normale værdi, der ville være gældende, såfremt der havde fundet salg sted på hjemmemarkedet. Da salgspriserne nødvendigvis må afspejle sælgers salgs-, administrations- og andre generalomkostninger, skal der i den beregnede værdi indregnes et beløb til dækning af disse omkostninger svarende til det beløb, der sædvanligvis er indregnet i salgspriserne i normal handel for en vare af samme generelle kategori eller art. Den beregnede værdi skal indeholde et sådant beløb, uanset om der har fundet salg sted på hjemmemarkedet eller ej. Da salg i normal handel endvidere udelukkende finder sted gennem fuldt ejede eller kontrollerede salgsselskaber, og da disse må betragtes som salgsafdelinger inden for eksportørernes selskabsstruktur, er salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger i hver af de pågældende eksportørers salgsselskaber de afgørende omkostningsfaktorer, der skal tages i betragtning ved fastlæggelsen af den enkelte eksportørs beregnede normale værdi.

Størrelsen af disse omkostninger bestemtes generelt ved at fordele omkostningerne i forhold til omsætningen.

Tokyo Juki og Silver Seiko gjorde indsigelse mod denne metode, idet de fandt, at deres egen fordelingsmetode burde have været benyttet. De pågældende firmaer fremlagde imidlertid ikke tilfredsstillende beviser for, at deres fordelingsmetode gav et mere korrekt billede af omkostningerne i forbindelse med denne vare end en fordeling på grundlag af omsætningen.

(16) Ved den foreløbige fastlæggelse af den beregnede værdi indregnedes en fortjenestmargen på 10 %. Dette foreløbige tal var baseret på de generelle oplysninger, som Kommissionen modtog på det pågældende tidspunkt fra de berørte selskaber. Nogle eksportører gjorde imidlertid indsigelse mod anvendelsen af en margen på 10 %.

Kommissionen analyserede derfor udelukkende rentabiliteten af hjemmemarkedssalget af elektroniske skrivemaskiner fra de tre eksportører, for hvilke den normale værdi blev fastlagt på grundlag af salget på hjemmemarkedet. Denne analyse viste meget betydelige fortjenstmargener på koncernniveau, idet den laveste fortjenstmargen var 32,39 % af omsætningen. Eftersom der i den beregnede værdi skal indregnes en rimelig fortjeneste, og da det i artikel 2, stk. 3, litra b), nr. ii), fastsættes, at tillægget for fortjeneste ikke må overstige den normale fortjeneste, finder Kommissionen, at den — når den skal afgøre, hvad der kan anses for en normal fortjeneste — sædvanligvis bør anvende den fortjeneste, der normalt opnås, medmindre der foreligger en rimelig begrundelse for at gøre noget andet. Det ansås derfor for rimeligt endeligt at fastlægge den beregnede værdi for de pågældende tre eksportører på grundlag af deres respektive fortjenstmargener på salget på hjemmemarkedet.

For så vidt angår de eksportører, for hvilke der ikke kunne fastlægges en individuel fortjenstmargen som følge af utilstrækkeligt salg på hjemmemarkedet, ansås det for rimeligt i den beregnede værdi for disse eksportørers modeller at indregne en margen på 32,39 % af omsætningen, hvilket svarede til den laveste fortjenstmargen, der konstateres for de tidligere nævnte tre eksportører, og som må anses som en normal fortjenstmargen på hjemmemarkedet.

Nogle eksportører gør nu gældende, at denne fortjenstmargen er for høj og er en følge af særlige omstændigheder på hjemmemarkedet. Både i Fællesskabets forskrifter og i internationale regler for indregning af fortjeneste i den normale værdi tilkendegives det imidlertid, at der skal indregnes en realistisk fortjenstmargen. Der kan ikke benyttes nogen rimeligere fortjenstmargen end den faktiske margen. Den beregnede værdi er blot en erstatning for hjemmemarkedsprisen som grundlag for beregning af den normale værdi, og anvendelsen af hjemmemarkedsprisen kan ikke anfægtes med den begrundelse, at den fortjeneste, der er opnået, er ekstraordinær, usædvanlig stor eller et resultat af særlige omstændigheder.

(17) Nogle eksportører gjorde gældende, at en fortjenstmargen på 10 % i det mindste i deres tilfælde, som det skete ved den foreløbige afgørelse, burde have været fastholdt, fordi den blev benyttet over for Nakajima All. Det er korrekt, at den normale værdi for Nakajima All ved den foreløbige afgørelse blev fastlagt på grundlag af en fortjenstmargen på 10 %, at der konstateredes en ubetydelig dumping, og at proceduren følgelig afsluttedes for denne eksportørs vedkommende, men det er i mellemtiden blevet besluttet at genoptage proceduren vedrørende Nakajima All, således at Fællesskabet får mulighed for at tage hensyn til resultatet af den endelige undersøgelse af rentabiliteten på det japanske hjemmemarked og at drage de nødvendige konklusioner for så vidt angår Nakajima All. Japanske eksportører vil derfor alle blive behandlet på lige fod, og ovennævnte påstand må afvises.

(18) Rådet har taget stilling til de beviser, der førte til de øvrige konklusioner af den foreløbige undersøgelser, jf. forordning (EØF) nr. 3643/84. Disse foreløbige konklusioner bekræftedes af de endelige resultater af undersøgelsen.

D. Eksportpris

(19) Med hensyn til japanske firmaers eksport til uafhængige importører i Fællesskabet blev eksportpriserne endeligt fastlagt på grundlag af de priser, der faktisk var betalt eller skulle betales for den solgte vare.

(20) I alle andre tilfælde, hvor varerne eksporteredes til datterselskaber i Fællesskabet, ansås det i betragtning af den indbyrdes forbindelse for rimeligt, at eksportpriserne beregnedes på grundlag af de priser, hvortil den importerede vare første gang videresolgtes til en uafhængig køber, idet priserne på passende måde justeredes for at tage hensyn til alle omkostninger, der påløb mellem import og videresalg, herunder alle afgifter.

(21) Som følge af de ophævelser, eksportørerne gjorde efter den foreløbige dumpingafgørelse, blev der foretaget disse ændringer i de oprindeligt beregnede eksportpriser. Disse ændringer vedrører navnlig :

— luftfragten for visse elektroniske skrivemaskiner,

— forlængede betalingsfrister, som indrømmedes af visse datterselskaber, og de deraf følgende finansieringsomkostninger,

— nettosalgspriserne til første uafhængige køber i Fællesskabet efter fradrag af gratisvarer og salgsfremmende naturydelser,

— transportomkostninger inden for Fællesskabet.

Det blev anført, at visse reklameudgifter i forbindelse med annoncekampagner på fællesskabsmarkedet, som var afholdt af moderselskaberne i Japan, burde fordeles over alle typer af elektroniske skrivemaskiner, og at de burde afskrives over de pågældende varers levetid. Det blev imidlertid godtgjort, at disse kampagner kun vedrørte tre specifikke modeller i tre medlemsstater. De pågældende udgifter var endvidere faktisk påløbet og betalt i løbet af undersøgelsesperioden på samme måde som andre reklameudgifter i tidligere år og uden tvivl også i årene herefter.

(22) Brother gjorde gældende, at der ved beregning af eksportprisen ikke skulle tages hensyn til nogen fortjenstmargen for den med dette selskab forbundne importør. Dette er imidlertid i modstrid med artikel 2, stk. 8, litra b), i forordning (EØF) nr. 2176/84, hvori det fastsættes, at der skal indregnes en rimelig fortjenstmargen, og dette krav må derfor afvises.

(23) Eksportpriserne justeredes endeligt med en fortjenstmargen på 5 % til den med eksportøren forbundne importør, hvilket ansås for rimeligt på baggrund af uafhængige importørers fortjenstmargen på den pågældende vare. En eksportør, som sælger gennem sit datterselskab i en af Fællesskabets medlemsstater på grundlag af prisen for varen, ufortoldet, til eneforhandlere i andre EF-medlemsstater, hævdede, at der for dette salg skulle benyttes en fortjenstmargen på under 5 %. I betragtning af den fortjenste, som en anden uafhængig importør i en lignende situation opnåede, konkluderede Kommissionen dog, at det ikke var begrundet at foretage ændringer i forbindelse med dette salg.

E. Sammenligning

(24) Med henblik på at foretage en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportpriserne tog Kommissionen i påkommende tilfælde hensyn til forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed, såsom forskelle i fysiske egenskaber og salgsvilkår, for så vidt det på tilfredsstillende måde kunne godtgøres, at der forelå en direkte sammenhæng mellem disse forskelle og det pågældende salg, hvilket var tilfældet for forskelle i kreditvilkår, garantier, teknisk service, provisioner, løn til sælgere, emballerings-, transport-, forsikrings-, håndterings- og ekstraomkostninger. Til alle sammenligninger anvendtes priser ab fabrik. Der blev ikke gjort indrømmelser for indirekte omkostninger og generalomkostninger. Fællesskabets lovgivning begrænser de faktorer, der skal tages i betragtning ved prissammenligningen, til visse relevante faktorer nævnt i artikel 2, stk. 9, i forordning (EØF) nr. 2176/84, såsom fysiske karakteristika, mængder, salgsvilkår, tidspunktet samt omfanget af handelen. Den eneste faktor, hvorunder indirekte omkostninger og generalomkostninger kunne komme i betragtning, er salgsvilkårene, men i den sammenhæng er tilpasningerne begrænset til de forskelle, der har direkte tilknytning til det pågældende salg. I henhold til fællesskabslovgivningen er dette normalt ikke tilfældet for indirekte omkostninger og generalomkostninger.

(25) Nogle parter gjorde gældende, at der yderligere skulle tages hensyn til indirekte omkostninger og generalomkostninger, som påløb i salgsselskaberne i hjemlandet, med den begrundelse, at samtlige disse selskabers omkostningerr har direkte tilknytning til salget på hjemmemarkedet, eftersom de udelukkende varetog salget dér.

Denne anmodning kan ikke imødekommes. For det første henviser dette krav til en formel skelnen mellem fabrikationsselskabets salgsafdelinger og dets salgsselskaber, hvilket ikke kan godtages på grund af den nære forbindelse mellem den producerende virksomhed og dens dattersselskaber, som følger af den generelle kontrol, som udøves af førstnævnte, som allerede nævnt i betragtning 8 og 15. Derfor kan det i svarene fremførte argument, om at forholdet mellem generalomkostninger og salg ikke er det samme i fabrikations- og i salgsselskaberne, ikke tages i betragtning.

Desuden kan der i henhold til forordning (EØF) nr. 2176/84 alene tages hensyn til forskelle i de i artikel 2, stk. 9, nævnte faktorer. En af disse faktorer er »salgsvilkår«. Dette er et forholdsvis snævert teknisk udtryk, som vedrører de forpligtelser, der følger af en salgskontrakt, og som kan være fastsat i selve kontrakten eller i de almindelige salgsbetingelser, som sælger udfærdiger. Det, der er afgørende, er, om de pågældende omkostninger er strengt nødvendige for at opfylde de foreliggende salgsvilkår. Såfremt dette første kriterium er opfyldt, skal det desuden påvises, at disse omkostninger har en direkte funktionel forbindelse med det pågældende salg, dvs. at de er opstået, fordi et bestemt salg har fundet sted. I almindelighed har indirekte omkostninger og generalomkostninger, når de forekommer, ikke en

sådan direkte funktionel forbindelse og tages derfor ikke i betragtning. Der er ingen grund til at fravige denne retningslinje på grund af formelle retlige forskelle såsom at ét selskab og ikke et andet eller flere selskaber har alle administrationsfunktioner, gruppens korporative struktur, eller at salg på hjemmemarkedet sker via et dattersalgsselskab eller en salgsafdeling.

Nogle eksportører gjorde krav på fradrag af samtlige deres salgsselskabers omkostninger, (og en eksportør krævede, at der også skulle tages hensyn til fortjeneste), for at der kunne tages hensyn til en påstået forskel i handelsled. Et sådant fradrag ville imidlertid forudsætte, at der er tale om en forskel med hensyn til kategorien af de pågældende købere med en deraf følgende forskel i omkostningerne for eksportøren. Det konstateredes imidlertid, at sammensætningen af kundekategorierne er den samme for så vidt angår hjemmemarkeds- og eksportsalget. Kravet om justering kunne derfor ikke imødekommes.

(26) Nogle parter gjorde endvidere gældende, at når samtlige importørens omkostninger for så vidt angår forbundne importører tages i betragtning ved beregning af eksportprisen, bør en tilsvarende fremgangsmåde følges, hvor salg på hjemmemarkedet sker indirekte gennem et tilknyttet salgsselskab. I dette argument sammenblandes to forskellige spørgsmål, nemlig spørgsmålet om beregning af eksportprisen på grundlag af en forbunden importørs salgspris og spørgsmålet om beregning af eksportprisen på grundlag af en forbunden importørs salgspris og spørgsmålet om en sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen. Med henblik på beregning af eksportprisen foreskriver forordning (EØF) nr. 2176/84 fradrag af »alle omkostninger, der påløber mellem indførsel og videresalg«. Formålet med denne bestemmelse er at nå frem til en eksportpris, som ikke er påvirket af den indbyrdes forbindelse mellem eksportselskabet og den dertil knyttede importør. For så vidt angår sammenligningen mellem den normale værdi og eksportprisen gælder andre regler, som har ført til prisjusteringer for alle de faktorer, der kan tages i betragtning, som nævnt i betragtning 24.

F. **Dumpingmargen**

(27) Den normale værdi blev generelt sammenlignet med eksportprisen for hver enkelt transaktion. Det fremgår af den endelige undersøgelse af de faktiske forhold, at der finder dumping sted i forbindelse med importen af elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan, og at dumpingmargenen er lig med forskellen mellem den fastsatte normale værdi og prisen ved eksport til Fællesskabet.

(28) Brother gjorde gældende, at der med henblik på fastlæggelse af dumpingmargenen ikke burde foretages en sammenligning for hver enkelt model. Dette argument kunne ikke godtages, da det i artikel 2, stk. 2 og 3, litra a) og b), i forordning (EØF) nr. 2176/84 fastsættes, at der ved sammenligning skal være tale om samme vare.

(29) For samtlige eksportører, nemlig:

— Brother Industries Ltd,
— Canon Inc.,
— Sharp Corporation,
— Silver Seiko Ltd,
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd,
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd,
— Towa Sankiden Corporation,

var der tale om dumping. Dumpingmargenen var forskellig fra eksportør til eksportør, og det vejede gennemsnit for disse eksportører var fra 31 til 76 %.

For de eksportører, som hverken besvarede Kommissionens spørgeskema eller gav sig til kende på anden måde, og for dem, som gav sig til kende som potentielle eksportører i løbet af undersøgelsen, blev dumpingen bestemt på grundlag af de til rådighed værende kendsgerninger.

I overensstemmelse med tidligere praksis blev det anset som relevant at anvende den højeste dumpingmargen for denne gruppe af eksportører. Det kunne måske være relevant at anvende bestemmelserne i artikel 14 og 16 i forordning (EØF) nr. 2176/84, som henviser henholdsvis til fornyet undersøgelse og til tilbagebetaling af antidumpingtold.

G. **Skade**

(30) To eksportører anførte, at der var to klart adskilte markeder for elektroniske skrivemaskiner, ét for såkaldt »transportable« eller »kompakte« og ét for »professionelle« skrivemaskiner. Eksportørerne påstod, at indførslerne fra Japan ikke forvoldte skade for sidstnævntes vedkommende.

Eksportøren har ikke fremlagt beviser til støtte for denne påstand. I løbet af undersøgelsen konstateredes det således, at der i Fællesskabet produceres

modeller svarende til alle modeller af de pågældende elektroniske skrivemaskiner, og alle modeller var følgelig omfattet af undersøgelsen.

Det konstateredes endvidere, at produktionen af de dyrere skrivemaskiner generelt også havde lidt skade, og de i betragtning 36 anførte resultater bekræfter dette.

Dertil kommer, at grænsen mellem forskellige grupper af modeller, hvis den nogensinde har eksisteret, forsvinder med den yderligere tekniske udvikling, og det er således ikke rimeligt kunstigt at opdele markedet for elektroniske skrivemaskiner i gruppen af modeller.

(31) Nogle eksportører fremsatte bemærkninger til resultaterne af den foreløbige undersøgelse med hensyn til udviklingen i rentabiliteten inden for den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet, uden dog at antyde, at de af Kommissionen foreløbige resultater var fejlagtige, og uden at forelægge anden form for bevismateriale end alment tilgængelige avis- og tidsskriftsartikler. Ikke desto mindre og også i sammenhæng med betragtning 33 til 36 fandt Kommissionen det hensigtsmæssigt at foretage yderligere undersøgelser hos :

— Olympia-Werke AG, Wilhelmshaven (Tyskland),

— Triumph-Adler Aktiengesellschaft für Büro- und Informationstechnik, Nürnberg (Tyskland),

— Office and Electronic Machines plc, London (Det forenede Kongerige),

— Olivetti Belgium SA, Bruxelles (Belgien),

— British Olivetti Ltd, London (Det forenede Kongerige),

— Olivetti France SA, Paris (Frankrig),

— Olympia Business Machines, Co. Ltd, London (Det forenede Kongerige),

— Triumph-Adler France SA, Paris (Frankrig).

Under disse supplerende undersøgelser blev rentabiliteten for elektroniske skrivemaskiner fremstillet i Fællesskabet fastlagt for hver enkelt fællesskabsproducent på et konsolideret fællesskabsgrundlag for i givet fald at tage hensyn til situationen i fællesskabsproducenternes dattervselskaber i Fællesskabet. Det konstateredes, at såfremt rentabiliteten i hele den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet i 1982, dvs. det år, da en meget omfattende import af japanske skrivemaskiner satte ind, sættes til 100 (indeks), er rentabiliteten (udtrykt i procent af omsætningen før skat) faldet til 36,6 (indeks) i den betragtede periode.

I forordning (EØF) nr. 3643/84 blev der foretaget en foreløbig undersøgelse for de to producenter, som konstant har opnået fortjeneste i perioden siden 1982. Af en rentabilitetsanalyse på grundlag af det konsoliderede overskud af salget i Fællesskabet siden da fremgår det, at for begge firmaer var nedgangen i det gennemsnitlige overskud af salget henholdsvis 50 og 45 %, og endvidere, at overskuddet lå på et rimeligt højt niveau i 1982 og må anses for normalt for en vækstindustri af denne type. De endelige resultater af undersøgelsen viser derfor, at der for disse firmaer har været tale om et drastisk fald, men — i modsætning til, hvad der konstateredes i forbindelse med den foreløbige undersøgelse — fra et normalt niveau.

Selv om der tages hensyn til sæsonudsving, har den kvartalsvis opgjorte rentabilitet af salget i Fællesskabet i undersøgelsesperioden regelmæssigt ligget under et niveau, der kan sikre denne erhvervsgrens fortsatte bestående.

(32) Der er ikke blevet fremlagt nye oplysninger vedrørende de øvrige skadevoldende faktorer, der er omhandlet i betragtning 30 til 33 i forordning (EØF) nr. 3643/84. De deri anførte konklusioner bekræftes derfor.

(33) Det ansås ikke for påkrævet at foretage en detaljeret undersøgelse af prisunderbuddene på de japanske importvarer, da fællesskabsproducenters priser var blevet trykket af priserne på de japanske varer. I betragtning heraf blev salgspriserne på importerede japanske skrivemaskiner sat i relation til en målpris på fællesskabsvaren ; denne målsalgspris omfattede hver enkelt fællesskabsproducents produktionsomkostninger pr. model, indbefattet salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt en rimelig fortjenstmargen. Målprisen beregnedes for hvert selskab og for hver medlemsstat på grundlag af selskabets omkostninger dér.

(34) Det konstateredes i den forbindelse, at det til forskel fra mange andre varer ikke var muligt at foretage en umiddelbar sammenligning mellem importerede modeller og modeller fremstillet i Fællesskabet på grund af varernes mangfoldighed og forskellige tekniske specifikationer. Ved vurderingen af de tekniske forskelle mellem de modeller, der lignede hinanden mest, blev det klart, at enhver vurdering i betydeligt omfang ville være påvirket af subjektive skøn med hensyn til potentielle køberes forventede reaktioner. Endvidere gav eksportørerne og producenterne i Fælles-

skabet udtryk for det synspunkt, at der ikke fandtes en objektiv målestok for en detaljeret sammenligning. Kommissionen anså det i betragtning heraf ikke for hensigtsmæssigt at udpege en ekspert.

I betragtning af, at både eksportørerne og producenterne i Fællesskabet har foretaget vurderinger i god tro af de procentuelle forskelle i værdien af de forskellige modeller, konkluderedes det, at det var den mest rimelige løsning generelt at anvende et tal, der lå midt mellem disse vurderinger.

(35) For så vidt angår størrelsen af den rimelige fortjeneste, der skal indregnes i målprisen, hævdede producenterne i Fællesskabet, at der krævedes et afkast på mellem 18 og 20 % af omsætningen (før skat) og ca. 30 % af den investerede kapital for med et godt resultat at kunne drive en industri af denne art.

På trods af den kendsgerning, at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet fremstiller varen i lande med forskellige erhvervsvilkår, ansås det imidlertid for hensigtsmæssigt at fastsætte en enkelt fortjenstmargen og i den forbindelse at tage hensyn til de hidtidige og nuværende resultater, som denne erhvervsgren som helhed har opvist.

Ved den endelige afgørelse blev der taget hensyn til elektroniske skrivemaskiners korte levetid, de finansielle risici ved iværksættelse af nye forsknings- og udviklingsprogrammer, behovet for at gennemføre en række af sådanne programmer for at holde trit med udviklingen, et vedvarende investeringsniveau til finansiering af stadig større automatisering af produktionen, omkostningerne ved finansiering til normal markedsrente i Fællesskabet og fællesskabsproducenternes behov for at afse et beløb til reklame af samme omfang som de japanske eksportører.

I betragtning af ovennævnte ansås en fortjenstmargen på 10 % af salget for at være passende.

(36) For hver eksportør og for hver model, for hvilken der fandtes en i Fællesskabet fremstillet sammenlignelig model, blev der foretaget en sammenligning mellem målprisen og den pris, hvortil den importerede model blev solgt på Fællesskabets marked.

Som et første skridt blev nettosalgsprisen for hver importeret model justeret for at tage hensyn til den i betragtning 34 omhandlede procentuelle forskel i værdien.

Som det næste skridt blev den justerede pris for hver importeret model sammenlignet med målprisen for den i Fællesskabet fremstillede model (idet det for enkelthedens skyld forudsattes, at der kun er én model); samme sammenligning blev foretaget særskilt for hver model, der fremstilles af hver enkelt eksport. Enkeltresultaterne blev derefter aggregeret og vægtet mellem de pågældende modeller på grundlag af salgsmængden af hver af de importerede modeller på det pågældende nationale marked i Fællesskabet. Dette gav et samlet indeks for prisforskellen mellem en importørs samlede salg på dette bestemte marked og målprisen (for alle modeller) fra den pågældende fællesskabsproducent på dette nationale marked.

Denne beregning blev foretaget for de nationale markeder i Fællesskabet, hvor hver japansk eksportør solgte det største antal af alle modeller. Denne beregning, som var baseret på mindst to tredjedele af hver eksportørs salg i Fællesskabet, ansås for egnet til at give et repræsentativt resultat for Fællesskabet som helhed.

Som et sidste skridt blev enkeltresultaterne for hvert af de undersøgte nationale markeder aggregeret og vægtet på grundlag af importørens respektive salg på hvert af de nationale markeder for at nå frem til et samlet resultat for Fællesskabet.

Dette resultat var for hver eksportør et aggregeret tal svarende til forskellen mellem den pågældendes samlede eksportpriser og de relevante målpriser for Fællesskabet som helhed. Dette tal blev derefter udtrykt i procent af cif-prisen for den importerede vare.

I de tilfælde, hvor en bestemt importeret model var sammenlignelig med mere end en fællesskabsmodel, blev forskellen mellem målpriserne for hver fællesskabsmodel og nettosalgsprisen for den importerede model (justeret som anført i betragtning 34) fastlagt i hvert enkelt tilfælde. Enkeltresultaterne blev aggregeret og vægtet på grundlag af fællesskabsproducenternes salg af de pågældende modeller på de relevante markeder, hvorved der fremkom et enkelt indeks for forskellen mellem prisen på den importerede model og alle de fællesskabsmodeller, som den importerede model kunne sammenlignes med.

Vægtningen mellem de forskellige importerede modeller og mellem de forskellige fællesskabsmarkeder blev derefter foretaget som beskrevet ovenfor.

Det samlede resultat for hver eksportør for så vidt angår forskellen mellem salgspriserne på de importerede modeller og målpriserne udtrykt i procent af cif-prisen er følgende :

— Borther Industries Ltd	21 %,
— Canon Inc.	35 %,
— Sharp Corporation	32 %,
— Silver Seiko Ltd	21 %,
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd	21 %,
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd	17 %,
— Towa Sankiden Corporation	20 %.

(37) Bortset fra den faktiske skade, der er forvoldt i løbet af den af undersøgelsen omfattede periode, synes det endelige tal for den japanske produktion af alfanumeriske elektroniske skrivemaskiner ikke — som anslået ved fastsættelsen af den midlertidige told — at være 2,5 mio enheder, men over 4 mio enheder, hvilket gør truslen om skade ud over den allerede forvoldte faktiske skade endnu mere akut, eftersom det er meget sandsynligt, at en stor del af de japanske maskiner vil blive eksporteret til Det europæiske Fællesskab.

(38) Det anses derfor, at det af den endelige undersøgelse fremgår, at dumpingimporten af elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan, betragtet uafhængigt af andre faktorer, må anses for at have forvoldt væsentlig skade. Ingen andre faktorer, såsom mængde og pris for andre indførte varer, som ikke solgtes til dumpingpriser, eller nedgang i efterspørgslen, ansås at have medvirket til den konstaterede skade.

H. Fællesskabets interesser

(39) Efter indførelsen af den midlertidige told overvejedes det, om det var i Fællesskabets interesse at yde Fællesskabets industri for elektroniske skrivemaskiner beskyttelse mod dumpingimporten fra de japanske eksportørers dumpingpraksis.

Det er i den forbindelse navnlig blevet gjort gældende, at fremtiden for hele den industri, der fremstiller kontorudstyr og kontorautomatiseringsudstyr, ikke så meget er afhængig af levedygtigheden af den elektroniske skrivemaskineindustri som af kontordatamatindustriens levedygtighed.

Dette argument er ikke overbevisende. Uanset om den elektroniske skrivemaskine eller datamaten i fremtiden vil blive det afgørende element inden for kontorudstyr og kontorautomatisering, tilkommer det ikke Fællesskabets myndigheder at foregribe resultatet af denne udvikling ved at ofre Fællesskabets producenter af elektroniske skrivemaskiner.

(40) Det blev også hævdet, at det ikke ville være i Fællesskabets interesse, hvis priserne på japanske elektroniske skrivemaskiner som følge af antidumpingforanstaltninger steg og således medførte højere priser for forbrugerne og mindre konkurrence på markedet i Fællesskabet.

Det skal bemærkes, at det ikke vare forbrugerne, men de japanske eksportører og de med disse forbundne importører, der fremførte dette argument.

Det erkendes, at disse foranstaltninger kan medføre prisforhøjelser som på kort sigt er til ugunst for forbrugeren. I betragtning af omfanget af den skade, der skyldes dumpingimporten, og betydningen af den erhvervsgren i Fællesskabet, der er påført skade, anses det, at Fællesskabets interesse i at bevare stabiliteten inden for den pågældende erhvervsgren i det foreliggende tilfælde mere end opvejer forbrugernes interesser. På lang sigt er det endvidere i forbrugernes interesse at have en levedygtig industri i Fællesskabet, som kan konkurrere med og tilbyde et alternativ til importerede varer. De foreslåede foranstaltninger anses desuden for at give mulighed for en fornuftig konkurrence, samtidig med at udgangspunktet herfor er rimeligt.

(41) Nogle eksportører gjorde gældende, at eventuelle foranstaltninger burde vurderes i forhold til den mest effektive fællesskabsproducent, eller at der ikke burde tages hensyn til den mindst effektive. Eksportørernes opfattelse af de forskellige fællesskabsproducenters effektivitet var ikke sammenfaldende ; det firma, der af én eksportør ansås for at være det mest effektive, ansås af en anden for at være det mindst effektive, og generelt blev der ikke angivet nogen effektivitetskriterier. Det er yderst vanskeligt at måle ydelsen og/eller effektiviteten hos forskellige producenter og at sammenligne dem med hinanden og med eksportørerne i denne henseende.

Ved nøjagtigt at måle forskellige producenters effektivitet er Rådet ikke overbevist om, at det nødvendigvis er i Fællesskabets interesse, at en påstået mindre effektiv producents situation lades ude af betragtning, når man står over for uredelig handelspraksis. Rådet finder, at det rimeligt vil afspejle Fællesskabets interesser, at alle tre Fællesskabsproducenter medregnes ved fastsættelsen af skadeophævelsesniveauet i stedet for producenten med den påståede laveste ydelse.

(42) Under disse omstændigheder er det af hensyn til beskyttelsen af Fællesskabets interesser påkrævet at indføre en endelig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner med oprindelse i Japan.

I. Tilsagn

(43) Kyushu Matsushita Electric Co. Ltd (Matsushita) afgav et nyt tilsagn vedrørende selskabets fremtidige eksport til Fællesskabet.

Dette tilsagn blev efter nærmere konsultationer ikke godkendt af Kommissionen. Grundene til denne beslutning blev af Kommissionen meddelt Matsushita.

J. Told

(44) Det overvejedes, om tolden skulle være lavere end de endeligt fastlagte dumpingmargener, såfremt en sådan lavere told ville være tilstrækkelig til at opveje den forvoldte skade. Da det ikke forekom rimeligt at indføre en told, der ville åbne mulighed for forhøjelser af fællesskabsproducenternes priser ud over de i betragtning 33 omhandlede målpriser, ansås det for passende at begrænse den told, der skulle indføres, til de i betragtning 36 anførte procentsatser, som ville være tilstrækkelige til at opveje den forvoldte skade.

(45) I betragtning af de særlige omstændigheder i denne sag, navnlig de mange forskellige modeller og undertyper, som undergår hyppige ændringer, ansås det for påkrævet at fastsætte tolden som en værditold.

(46) Det kunne ikke på grundlag af andre faktorer i forbindelse med den forvoldte skade fastslås, at disse satser ikke var passende.

(47) Brother påstod, at der kun kunne indføres told, såfremt dumpingseksporten var blevet finansieret gennem salget på hjemmemarkedet. Denne teori er imidlertid ikke i overensstemmelse med Fællesskabets forskrifter og GATT-reglerne og må derfor afvises.

(48) I løbet af undersøgelsen konstateredes det, at det teknisk set er en enkel operation at indbygge en regnemekanisme i elektroniske skrivemaskiner, hvilket kunne føre til en diskussion om, hvorvidt sådanne maskiner skulle henføres til pos. ex 84.51 A eller pos. ex 84.52 B i den fælles toldtarif, selv om indbygningen af en sådan enhed ikke ville ændre maskinens væsentlige karakter. Det anses derfor for hensigtsmæssigt at lade alle elektroniske skrivemaskiner, som angives at henhøre under en af ovennævnte positioner, være omfattet af tolden.

(49) Nogle eksportører gjorde gældende, at bestemte små elektroniske skrivemaskiner burde undtages fra tolden, fordi de tilhører en anden kategori end de maskiner, der fremstilles i Fællesskabet og er omfattet af undersøgelsen.

Dette argument anses for gyldigt, og der bør følgelig udarbejdes en fortegnelse over de modeller, der undtages fra tolden.

K. Opkrævning af midlertidig told

(50) De beløb, for hvilke der er stillet sikkerhed i form af midlertidig told, bør opkræves med et beløb svarende til den endelige told —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af elektroniske skrivemaskiner med eller uden regnemekanisme henhørende under pos. ex 84.51 A eller ex 84.52 B i den fælles toldtarif, svarende til NIMEXE-nummer 84.51 ex 12, ex 14, ex 19, ex 20 og 84.52 ex 95, med oprindelse i Japan.

2. Tolden pålægges ikke elektroniske skrivemaskiner med eller uden regnemekanisme, der er fremstillet af Nakajima All Co. Ltd.

3. Tolden pålægges ikke følgende modeller, der er fremstillet af nedenstående virksomheder:

— Brother: EP 20, EP 22, EP 41, EP 44, TC 600,
— Canon S 50 (Typestar 5), S 50 R (Typestar 5 R), S 60 (Typestar 6),
— Casio: CW 10, CW 20, CW 25,
— Silver Seiko: EXD 10, EXD 15.

4. Tolden udtrykt i procent af nettoprisen, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet, fastsættes til:

Fremstillet og eksporteret af	*Antidumpingtold (%)*
— Brother Industries Ltd	21,
— Canon Inc.	35,
— Sharp Corporation	32,
— Silver Seiko Ltd	21,
— TEC Tokyo Electric Co. Ltd	21,
— Tokyo Juki Industrial Co. Ltd	17,
— Towa Sankiden Corporation	20,
— andre	35.

5. I denne forordning forstås ved en elektronisk skrivemaskine en maskine, der styres af en eller flere mikroprocessorer, og hvis relevante funktioner indledes, gennemføres og/eller kontrolleres ved hjælp af EDB-programmer. Maskinens hovedformål er trykning af tekster via et tastatur, selv om en elektronisk skrivemaskine også kan anvendes til udførelse af andre funktioner (f.eks. beregning, kommunikation og lagring).

6. Gældende bestemmelser for told finder anvendelse.

Artikel 2

De beløb, for hvilke der i henhold til forordning (EØF) nr. 3643/84 er stillet sikkerhed i form af midlertidig antidumpingtold, opkræves endeligt med et beløb højst svarende til den endelige told for så vidt angår Brother Industries Ltd, Silver Seiko Ltd, Tokyo Juki Industrial Co. Ltd, Towa Sankiden Corporation og »andre« og med et beløb svarende til den midlertidige told i de resterende tilfælde, som angår Canon Inc., Sharp Corporation og TEC Tokyo Eletric Co. Ltd.

Artikel 3

Denne forordning træder i kraft på dagen for offentliggørelsen i *De Europæiske Fællesskabers Tidende.*

Denne forordning er bindende i alle enkeltheder og gælder umiddelbart i hver medlemsstat.

Udfærdiget i Luxembourg, den 19. juni 1985.

På Rådets vegne

G. ANDREOTTI

Formand