I

(Säädökset, jotka on julkaistava)

NEUVOSTON ASETUS (EY) N:o 904/98,

annettu 27 päivänä huhtikuuta 1998,

lopullisen polkumyyntitullin käyttöön ottamisesta Kiinan kansantasavallasta, Japanista, Korean tasavallasta, Malesiasta, Singaporesta, Taiwanista ja Thaimaasta peräisin olevien yksityiskäyttöön tarkoitettujen telekopiolaitteiden tuonnissa

EUROOPAN UNIONIN NEUVOSTO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon polkumyynnillä muista kuin Euroopan yhteisön jäsenvaltioista tapahtuvalta tuonnilta suojautumisesta 22 päivänä joulukuuta 1995 annetun neuvoston asetuksen (EY) N:o 384/96 ([1]) ja erityisesti sen 9 artiklan 4 kohdan,

ottaa huomioon komission ehdotuksen, jonka se on tehnyt kuultuaan neuvoa-antavaa komiteaa,

sekä katsoo seuraavaa:

A. MENETTELY

(1) Väliaikaiset polkumyyntitullit otettiin käyttöön 1 päivänä marraskuuta 1997 annetulla komission asetuksella (EY) N:o 2140/97 ([2]), jäljempänä ”väliaikainen asetus”.

Väliaikaisten polkumyyntitullien käyttöön ottamisen jälkeen yhteisön tuotannonala, kaksi viejien järjestöä sekä jotkin tuottajat/viejät ja tuojat esittivät kirjallisia huomautuksia. Kaikille kuulemista pyytäneille osapuolille annettiin tilaisuus tulla kuulluksi.

(2) Komissio jatkoi lopullisia päätelmiä varten tarpeellisiksi katsomiensa tietojen etsimistä ja tarkastamista ja teki tarkastuskäyntejä joidenkin kyseisten maiden viejiin etuyhteydessä olevien tuojien toimitiloissa. Osapuolille ilmoitettiin olennaisista tosiasioista ja huomioista, joiden perusteella aiottiin suositella lopullisen polkumyyntitullin käyttöönottoa ja väliaikaisen tullin vakuutena olevien määrien lopullista kantamista. Lisäksi osapuolille annettiin kohtuullinen määräaika, jonka kuluessa ne voivat esittää kantansa ilmoitettuihin tietoihin.

B. TARKASTELTAVANA OLEVA TUOTE JA SAMANKALTAINEN TUOTE

(3) Menettely koskee yksityiskäyttöön tarkoitettuja telekopiolaitteita, jäljempänä ”telekopiolaitteet” tai ”tarkasteltavana olevat tuotteet”. Nämä laitteet on pääasiassa tarkoitettu paperille laadittujen asiakirjojen siirtoon ja vastaanottamiseen puhelinsignaalin avulla, niitä käytetään usein kotona tai henkilökohtaisessa käytössä pöytämalleina ja niissä on tavallisesti lisälaitteita viestintään. Telekopio- ja puhelintoimintojen ja/tai puhelimeen, myös langattomaan käsipuhelimeen, kytkennän lisäksi niissä voi olla paperinsyöttölaite ja yksi tai useampia seuraavista toiminnoista: kasettikäyttöinen tai digitaalinen puhelinvastaaja, kopiointitoiminto tai sisäpuhelintoiminto (intercom). Tämä luettelo ei ole tyhjentävä.

(4) Komissio erotteli väliaikaisten päätelmien tekemistä varten yksityiskäyttöön tarkoitetut telekopiolaitteet ammattikäyttöön tarkoitetuista telekopiolaitteista painon ja koon perusteella. Yksityiskäyttöön tarkoitetuiksi telekopiolaitteiksi katsotaan tässä tutkimuksessa ainoastaan sellaiset telekopiolaitteet, joiden paino on enintään 5 kilogrammaa ja joiden runko-osan enimmäismitat (leveys × syvyys × korkeus) ovat enintään 470 mm × 450 mm × 170 mm. Painoa ja mittoja määriteltäessä ei oteta huomioon ladattua paperia, muita oheisvarusteita eikä langatonta käsipuhelinta. Lisäksi katsottiin, että mustesuihku- ja lasertulostustekniikkaa käyttävät telekopiolaitteet on tällä hetkellä tarkoitettu yksinomaan ammattikäyttöön, minkä vuoksi näitä tekniikoita käyttäviin laitteisiin ei sovellettu väliaikaista polkumyyntitullia.

(5) Yksityiskäyttöön tarkoitetut telekopiolaitteet kuuluvat nykyisin CN-koodiin 8517 21 00.

([1]) EYVL L 56, 6.3.1996, s. 1, asetus sellaisena kuin se on muutettuna asetuksella (EY) N:o 2331/96 (EYVL L 317, 6.12.1996, s. 1).
([2]) EYVL L 297, 31.10.1997, s. 61

1. **Ammattikäyttöön tarkoitettujen telekopiolaitteiden ominaisuudet**

(6) Viejät väittivät väliaikaisten polkumyyntitullien käyttöön ottamisen jälkeen, että tuotteen määrittelemiseksi sekä paino- ja kokokriteerit olivat epäasianmukaisia, koska ne johtaisivat pian siihen, että polkumyyntitulleja sovellettaisiin myös ammattikäyttöön (toimistoihin) tarkoitettuihin telekopiolaitteisiin.

(7) Tutkimuksessa ilmeni kuitenkin, että painoon ja kokoon perustuva tuotemääritelmä ei tutkimusajanjakson osalta johtanut tutkimuksen ulottamiseen myös ammattikäyttöön tarkoitettuihin telekopiolaitteisiin. Yksikään asianomainen osapuoli ei myöskään tutkimusajanjakson lopun ja joulukuun 1997 välillä esittänyt, että yhteisön markkinoilla olisi sellaisia ammattikäyttöön tarkoitettuja telekopiolaitteita, jotka täyttäisivät tarkasteltavana olevien tuotteiden paino- ja kokokriteerit. Asianomaiset osapuolet eivät esittäneet myöskään laitteiden tulevan kehityksen osalta yhtään perusteltua väitettä, josta voitaisiin päätellä, että tällaisia ammattikäyttöön tarkoitettuja telekopiolaitteita tulisi markkinoille polkumyyntitullien soveltamisajanjakson aikana. Tämän vuoksi katsotaan, että paino- ja kokokriteeri ei lähitulevaisuudessakaan johda siihen, että menettelyssä tarkasteltaisiin myös ammattikäyttöön tarkoitettuja telekopiolaitteita.

Jos sellaisia ammattikäyttöön tarkoitettuja telekopiolaitteita tulee yhteisön markkinoille, komissio tekee tarvittaessa neuvostolle ehdotuksen, jossa selvennetään mallikohtaisesti, että nämä telekopiolaitteet eivät kuulu tämän asetuksen piiriin.

2. **Tulostustekniikat**

(8) Lisäksi väitettiin, että menettelyn ulkopuolelle olisi jätettävä ne yksityiskäyttöön tarkoitetut telekopiolaitteet, joissa käytetään muuta kuin lämpöherkkää tulostustekniikkaa (esim. lämpösiirto-, mustesuihku-, laser- ja LED-telekopiolaitteet).

2.1. Lämpösiirtotelekopiolaitteet

(9) Esitetyn väitteen osalta tutkimuksesta ilmeni seuraavaa:

Fyysiset ja tekniset ominaisuudet

(10) Lämpösiirtotelekopiolaitteet ovat painoltaan, kooltaan ja olennaisilta ominaisuuksiltaan samankaltaisia tai samanlaisia kuin lämpöpaperimallit. Ainoat erot ovat tulostustekniikassa ja, sen seurauksena, käytetyssä paperissa. Sekä lämpösiirto- että lämpöpaperitekniikassa käytetään hyväksi lämpöä siirrettäessä tietoa paperille yhden kirjoituspään avulla. Molemmat kirjoituspäät ovat lähes samanlaisia. Siksi lämpöpaperia voitaisiinkin periaatteessa tulostaa lämpösiirtokirjoituspään avulla. Lisäksi kirjoituspäitä ohjaavat sähköiset komponentit ovat samanlaisia. Lämpötulostustekniikan olennaisia tekijöitä käytetään siis myös uudemman lämpösiirtotulostustekniikan perustana. Tältä osin todettiin, että lämpösiirtotekniikka on syntynyt lämpöpaperitulostustekniikan normaalin tuotekehityksen tuloksena.

Käyttötarkoitus ja laitteista kuluttajalle muodostuva käsitys

(11) Molemmat laitetyypit ovat yleensä muotoilultaan ja ulkonäöltään samankaltaisia ja molempien käyttäminen on yksinkertaista. On osoitettu, että yksityiset käyttäjät ja pienet/kotitoimistot käyttävät sekä lämpöpaperi- että lämpösiirtotelekopiolaitteita.

Kuluttajat pitävät tulostustekniikan eroja eli lämpösiirtotelekopiolaitteiden parempaa tulostuslaatua ja tavallisen paperin käytön tuomaa etua ainoastaan yhtenä seikkana muiden teknisten piirteiden joukossa. Kuluttajan pääasiallisena tarkoituksena ostaessaan telekopiolaitetta on edelleen hankkia käyttöönsä laite, jolla voidaan lähettää ja vastaanottaa telekopioviestejä. Näissä kahdessa tuotetyypissä käytetty tulostustekniikka on siten kuluttajalle vain sivuseikka.

Myyntikanavat

(12) Lämpöpaperi- ja lämpösiirtotelekopiolaitteita myytiin tutkimusajanjakson aikana yleensä samojen kanavien välityksellä.

Päätelmä

(13) Edellä esitetyn perusteella katsotaan, että lämpöpaperi- ja lämpösiirtotelekopiolaitteet muodostavat saman tuotteen.

2.2. Mustesuihku-, laser- ja LED-tulostustekniikat sekä kannettavat telekopiolaitteet

(14) Lopullisissa määrittelyissä on vahvistunut, että mustesuihku-, laser- ja LED-tulostustekniikkaa käyttävät telekopiolaitteet eroavat yleensä olennaisesti yksityiskäyttöön tarkoitetuista telekopiolaitteista sekä fyysisiltä että teknisiltä ominaisuuksiltaan (erityisesti painon, koon ja suorituskyvyn suhteen) ja että ne on tarkoitettu pikemminkin ammatti- kuin yksityiskäyttöön, minkä lisäksi huomattava osa näistä laitteista myydään eri myyntikanavien välityksellä.

(15) Koska eroja on havaittu, mustesuihku-, laser- ja LED-tulostustekniikkaa käyttäviä telekopiolaitteita ei voida pitää tarkasteltavana olevien tuotteiden kanssa samanlaisina tuotteina.

(16) Jotkut asianomaiset osapuolet väittivät lisäksi, että tietyt uudentyyppiset kannettavat telekopiolaitteet, joita voidaan käyttää yhdessä matkapuhelimen kanssa, mutta joita ei vielä tutkimusajanjakson aikana ollut saatavilla yhteisön markkinoilla, olivat ainoastaan ammattikäyttöön tarkoitettuja, minkä vuoksi ne olisi jätettävä menettelyn ulkopuolelle.

(17) Käytettävissä olevien tietojen perusteella katsotaan, että kannettavilla telekopiolaitteilla, joita käytetään yhdessä matkapuhelinten kanssa, on erilaiset fyysiset ja tekniset ominaisuudet ja että ne ovatkin ainoastaan ammattikäyttöön tarkoitettuja. Näiden laitteiden ei siis katsota vastaavan tarkasteltavana olevan tuotteen määritelmää. Jos sellaisia ammattikäyttöön tarkoitettuja telekopiolaitteita tulee yhteisön markkinoille, komissio tekee tarvittaessa neuvostolle ehdotuksen, jossa selvennetään mallikohtaisesti, että nämä telekopiolaitteet eivät kuulu tämän asetuksen piiriin.

3. **Päätelmät**

(18) Väliaikaiset toteamukset vahvistetaan, ja tuotteen määritelmän perustaksi otetaan siis laitteiden paino ja koko siten, kuin ne on määritelty väliaikaisessa asetuksessa.

(19) Lisäksi vahvistetaan, että lämpöpaperitelekopiolaitteet ja lämpösiirtotelekopiolaitteet muodostavat asetuksen (EY) N:o 384/96, jäljempänä "perusasetuksen", 1 artiklan 4 kohdassa tarkoitetun tarkasteltavana olevan tuotteen.

(20) Menettelyn ulkopuolelle jätetään mustesuihku-, laser- tai LED-tulostustekniikkaa käyttävät telekopiolaitteet sekä ainoastaan yhdessä matkapuhelimen kanssa käytettävät kannettavat telekopiolaitteet.

C. **POLKUMYYNTI**

1. **Yhteistyön taso**

(21) Tuottajien/viejien osallistuminen yhteistyöhön oli erityisen vähäistä Malesiassa, Thaimaassa, Taiwanissa, Japanissa ja Kiinassa, sillä yhteistyöhön osallistuneiden tuottajien/viejien yhteisöön viemä määrä edusti vain murto-osaa kyseisten maiden kokonaisviennistä.

(22) Yhteistyöhön osallistuneiden tuottajien/viejien antamat tiedot tarkistettiin ja otettiin useimmissa tapauksissa huomioon. Joissakin tapauksissa tutkimuksessa kuitenkin ilmeni, että osa annetuista tiedoista oli virheellisiä, perusteettomia tai riittämättömiä, minkä vuoksi ne oli jätettävä huomioon ottamatta. Näissä tapauksissa komissio perusti lopulliset toteamuksensa käytettävissä oleviin tietoihin perusasetuksen 18 artiklan mukaisesti.

2. **Markkinatalousmaat**

2.1. Normaaliarvo

Perusasetuksen 18 artiklan 1 kohdan soveltaminen

(23) Singaporelainen tuottaja/viejä kiisti komission päätöksen, jonka mukaan kyseisen yrityksen normaaliarvo arvioitiin perusasetuksen 18 artiklan 1 kohdan mukaisesti käytettävissä olevien tietojen perusteella (ks. väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 66 kappale). Yritys väitti, että ilmoittamatta jääneet kotimaan markkinoiden liiketoimet koskivat uudelleenvientiä kolmanteen maahan. Lisäksi yritys väitti, että komission olisi perusasetuksen 18 artiklan 4 kohdan mukaisesti pitänyt ilmoittaa sille päätöksestään, koska yritykselle ei annettu mahdollisuutta toimittaa lisäselvityksiä. Yritys vastusti myös menetelmää, jota komissio oli käyttänyt määrittääkseen normaaliarvon käytettävissä olevien tietojen perusteella, koska se katsoi, että suurimman ilmoitetun jälleenmyyntihinnan sijasta olisi pitänyt käyttää sen toimitiloissa tehdyn tarkastuksen yhteydessä saatuja todisteita (ilmoittamatta jätettyjä liiketoimia koskevia laskuja).

Tutkimuksessa ilmeni, että kyseiset myyntitapahtumat oli tosiasiallisesti toteutettu kotimaan markkinoilla ja että yritys oli jättänyt ne ilmoittamatta. Yritystä pyydettiin hankkimaan todisteita, jotka osoittaisivat, että kyseisiä myyntitapahtumia ei ollut suunnattu kotimaan kulutukseen, vaan että tuotteet oli tosiasiallisesti viety pois Singaporesta. Yritys ei kuitenkaan edes toistuvien pyyntöjen jälkeen esittänyt yhtään todistetta tavaroiden jälleenviennistä johonkin kolmanteen maahan. Yritys pyysi tarkastuskäynnin jälkeen kuulemista, mutta ei tässäkään tilaisuudessa antanut asialle tyydyttävää selitystä.

(24) Menetelmästä, jota komissio käytti näiden liiketoimien normaaliarvon määrittämisessä, voidaan todeta, että normaaliarvon arvioimisessa käytetyt tiedot tarkastettiin ja niitä pidettiin kohtuullisina yrityksen osittaisen yhteistyöhaluttomuuden perusteella. Siten väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 66 kappaleessa esitetyt komission väliaikaiset päätelmät vahvistetaan.

(25) Eräs korealainen tuottaja/viejä, jonka materiaalikustannusten arvioinnissa käytettiin perusasetuksen 18 artiklan 1 kohdassa tarkoitettuja käytettävissä olevia tietoja (ks. väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 32 kappale), väitti, että tämä päätös oli perusteeton ja että arvioinnissa olisi pitänyt käyttää materiaalikustannuksia, jotka yritys oli ilmoittanut kyselyyn vastatessaan. Lisäksi yritys katsoi, että komission menetelmä, jolla se oikaisi yrityksen normaaliarvoa sen osittaisen yhteistyöhaluttomuuden vuoksi, oli puutteellinen.

(26) Tutkimuksessa ilmeni, että ilmoitetuissa materiaalikustannuksissa oli vakavia epäjohdonmukaisuuksia, joiden vuoksi niitä ei voitu hyväksyä. Yritys ei kuitenkaan toimittanut lisäselvityksiä epäjohdonmukaisuuksien syistä. Käytettävissä olevien tietojen vahvistamisessa käytetyn menetelmän osalta on todettava, että materiaalikustannusten oikaisussa sovellettiin varovaista lähestymistapaa käyttämällä alhaisimpien ja keskimääräisten materiaalihintojen pienintä mahdollista eroa.

Laskennallinen normaaliarvo (myynti-, hallinto- ja yleiskustannukset)

(27) Ainoa yhteistyöhön osallistunut thaimaalainen tuottaja/viejä, jolla ei ollut kotimaista myyntiä, kiisti menetelmän, jolla määritettiin myynti-, hallinto- ja yleiskustannukset sekä voitto muodostettaessa laskennallista normaaliarvoa. Kuten väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 77 kappaleessa esitetään sekä perusasetuksen 2 artiklan 6 kohdan c alakohdan mukaisesti, komissio päätti kotimaisen myynnin puuttumisen vuoksi muodostaa normaaliarvon laskemalla yhteen yrityksen valmistuskustannukset sekä painotetut keskimääräiset myynti-, hallinto- ja yleiskustannukset ja voitot, joita yhteistyöhön osallistuneet viejät saivat Thaimaan kannattavassa myynnissä. Yritys väitti kuuluvansa samaan kokonaisuuteen yhteistyöhön osallistuneen taiwanilaisen tuottajan/viejän kanssa, minkä vuoksi myynti-, hallinto- ja yleiskustannukset sekä voitto olisi määritettävä perusasetuksen 2 artiklan 6 kohdan ensimmäisen menetelmän mukaisesti eli kyseistä taiwanilaista yritystä tosiasiassa koskevien tietojen perusteella. Vaihtoehdoksi yritys esitti, että mikäli sovellettaisiin perusasetuksen 2 artiklan 6 kohdan c alakohtaa, laskelmissa olisi käytettävä ainoastaan siihen etuyhteydessä olevan taiwanilaisen yrityksen myynti-, hallinto- ja yleiskustannuksia, koska yritykset olivat toisiinsa kiinteässä yhteydessä.

(28) On huomattava, että perusasetuksen 2 artiklan 6 kohdan mukaisesti laskennallista arvoa muodostettaessa käytettävät myynti-, hallinto- ja yleiskustannukset sekä voittomarginaali perustuvat viejämaan eli Thaimaan kotimaan markkinoilla aiheutuneisiin kustannuksiin ja saatuun voittoon. Koska käytettävissä ei kuitenkaan ollut tietoja kyseisen yrityksen tai jonkin muun yrityksen kotimaan telekopiolaitemyynnistä Thaimaassa eikä perusasetuksen 2 artiklan 6 kohdan a tai b alakohdan mukaisia tietoja samaan luokkaan kuuluvien tuotteiden myynti-, hallinto- ja yleiskustannuksista ja voitosta, laskelmissa oli turvauduttava 2 artiklan 6 kohdan c alakohtaan eli määritettävä kyseiset kustannukset ja voitto millä tahansa muulla hyväksyttävällä menetelmällä. Tältä osin katsottiin, että perustaksi voitiin ottaa kaikkien yhteistyöhön osallistuneiden viejien Taiwanin markkinoiden painotetut keskimääräiset myynti-, hallinto- ja yleiskustannukset sekä voitot, sillä Taiwanin markkinat, joilla toimii huomattava määrä yrityksiä, ovat kilpailulliset ja antoivat komissiolle parhaimman saatavilla olevan vertailukohteen suhteessa tarkasteltavana olevien tuotteiden myynnin edellytyksiin Thaimaan markkinoilla.

(29) Tämä menetelmä oli asianmukaisempi kuin se, että kyseisen yrityksen normaaliarvon perustana olisi sen oman ehdotuksen mukaisesti käytetty ainoastaan siihen etuyhteydessä olevan taiwanilaisen yrityksen myynti-, hallinto- ja yleiskustannuksia sekä voittoa. Etuyhteydessä olevan taiwanilaisen yrityksen myynti edustikin erikseen tarkasteltuna ainoastaan suhteellisen pientä osaa Taiwanin markkinoista.

2.2. Vertailu

Tuontimaksut

(30) Väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 37 kappaleessa todettiin, että korealaisten tuottajien/viejien esittämiä tuontimaksujen huomioimista koskevat oikaisupyynnöt hylättiin, koska pyynnöt perustuivat kaikkien tuotteiden keskiarvon perusteella laskettuun määrään eivätkä yritykset osoittaneet maksetun tullin ja tietyn telekopiolaitemallin välistä yhteyttä. Kolme korealaisten tuottajaa/viejää piti tätä päätöstä kohtuuttomana. Niiden mielestä komission yksiköiden ei pitäisi käyttää tarkkoja mallikohtaisia laskelmia vaan soveltaa maksettuja tulleja koskevaa yleisluontoista oikaisua. Yritysten mukaan maksettuja tulleja koskeva oikaisu olisi pitänyt myöntää riippumatta siitä, oliko kotimaan malleissa paikallisesti ostettuja osia.

(31) On korostettava, että tällaisen oikaisun myöntämisen olennaisena edellytyksenä on sen osoittaminen, että osia ei ole ostettu paikallisesti, sillä tällöin osista ei ole maksettu myöskään tuontitulleja. Yhdessä tapauksessa viejä kykeni ainakin osittain todistamaan komissiolle, että oikaisun myöntäminen oli aiheellista. Oikaisu myönnettiin vain siltä osin kuin sen aiheellisuus oli osoitettu.

Kaupan porras

a) Toimintojen erot

(32) Kaksi japanilaista tuottajaa/viejää, singaporelaiset tuottajat/viejät sekä eräs korealainen yritys pyysivät perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdan d alakohdan mukaista kotimaan markkinoiden kaupan portaiden erojen oikaisua, jota komissio ei kuitenkaan myöntänyt väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 49 ja 71 kappaleessa täsmennetyistä syistä. Yritykset vastustivat tätä ratkaisua ja väittivät edelleen, että kotimaassa ja viennissä toteutettujen toimintojen ero olisi automaattisesti rinnastettavissa kaupan portaiden eroon, minkä vuoksi oikaisu olisi myönnettävä normaaliarvon ja vientihinnan asiamukaisen vertailun varmistamiseksi. Väitteensä tueksi yritykset esittivät, että yhteisöjen toimielimillä on perusasetuksen 2 artiklan 9 kohdan mukaista vientihintaa laskiessaan tapana vähentää kaikki etuyhteydessä oleville tuojille yhteisössä

aiheutuneet kustannukset ensimmäiselle riippumattomalle asiakkaalle maksetusta hinnasta ja siten saattaa vientihinta vapaasti tehtaalla -tasolle. Ne väittävät siis, että normaaliarvon laskeminen verrattavissa olevassa kaupan portaassa edellyttää, että ulkopuolelle olisi perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdan d alakohdan nojalla jätettävä myös kotimaan markkinoilla aiheutuneet samaan luokkaan kuuluvat kustannukset sekä kotimaan myynnistä saatua voittoa vastaava voitto.

(33) Tätä väitettä ei voida hyväksyä, koska siinä ei oteta huomioon perusasetuksessa tältä osin asetettua olennaista edellytystä eli sitä, että oikaisun pyytäjän on määritettävä kaupan portaat, joilla myynti toteutuu kotimaassa ja vientimarkkinoilla, ja erityisesti se, miten tämä mahdollinen ero vaikuttaa hintojen vertailtavuuteen.

(34) On muistettava, että toimielinten käytäntö, jossa vientihinta muodostetaan vähentämällä etuyhteydessä oleville tuojille aiheutuneet kustannukset etuyhteyttä vailla olevilta tuojilta peritystä hinnasta, saattaa yhteisön rajalla -hinnan tasolle, joka vastaa myyntiä riippumattomalle asiakkaalle. Koska tässä tapauksessa todettiin, että jälleenmyyntihinta etuyhteydessä olevilta tuojilta riippumattomille asiakkaille vastasi pääasiassa suurilta vähittäismyyjiltä ja jakelijoilta perittyjen hintojen tasoa, tuojien kustannusten vähentäminen tällaisissa myyntitapahtumissa johtaa hintaan, joka on myyntiketjun ylemmässä portaassa. Näin ollen on johdonmukaista katsoa, että laskennallisesti muodostettu vientihinta vastaa jakelijalta perittyä hintaa.

(35) Yritysten väite, jonka mukaan kotimaan hintaa olisi pienennettävä, koska kustannuksia vähennettiin vientihinnan muodostamista varten, on jo itsessään perusteeton. Tässä tapauksessahan vientihinnan uudelleenlaskeminen johti jakelijan porrasta vastaavaan kaupan portaaseen, joka vastasi kotimaan kaupan porrasta. Se, että kotimaan markkinoilla voi syntyä jakelijoille suunnatun myynnin yhteydessä tiettyjä sellaisia kustannuksia, joita ei synny vastaavassa vientiportaassa, liittyy tarkasteltavina olevien markkinoiden erityisrakenteeseen tai -olosuhteisiin, mutta tämä seikka ei itsessään johda oikaisun myöntämiseen, kun on selvää, että hinnat koskevat samankaltaisia asiakkaita eli jakelijoita.

(36) Japanilaiset ja korealaiset yritykset väittivät, että keskimääräistä kotimaan hintaa ei voida käyttää normaaliarvona, koska myyntitapahtumat suoritettiin useissa eri kaupan portaissa, joista vain yksi vastasi vientiporrasta. Komissio tutki tilanteen yksityiskohtaisesti, mutta ei pitänyt viejien väitettä perusteltuna, koska yritykset eivät kyenneet hankkimaan todisteita selvästi toisistaan poikkeavista kustannuksista tai hinnoista, jotka olisivat ilmentäneet kotimaan kaupan portaiden eroja. Komissio pystyi sitä vastoin osoittamaan, että eri asiakasryhmiltä perittiin kotimaassa kutakuinkin samat hinnat, mikä puolestaan viittaa siihen, että kaupan portaat eivät poikenneet toisistaan. Koska kotimaan hinnat olivat samankaltaiset kaikille asiakasryhmille ja koska yksi näistä asiakasryhmistä (jakelijat) oli vientiasiakkaiden kanssa samassa kaupan portaassa, oikaisua ei voitu myöntää kaupan portaiden erojen perusteella. Normaaliarvo on sama riippumatta siitä, perustuuko se yhden asiakasryhmän vai kaikkien asiakkaiden kanssa toteutettuihin myyntitapahtumiin.

(37) Singaporen tapauksessa väitettiin, että sen kotimaan myynti oli kokonaisuudessaan toteutunut yhdessä ainoassa kaupan portaassa eli jakeluportaassa. On huomattava, että normaaliarvo muodostettiin perusasetuksen 18 artiklan 1 kohdan mukaisesti, sillä kyseinen yritys jätti ilmoittamatta huomattavan osan tarkasteltavana olevien tuotteiden kotimaan myyntitapahtumista, mikä esti kotimaan kaupan portaiden yksityiskohtaisemman tarkastelun. Komissio ei käytettävissään olevien tietojen perusteella havainnut eroa kotimaan ja viennin kaupan portaissa.

(38) Edellä esitettyjen syiden vuoksi katsottiin, että normaaliarvo oli määritettävä kaikkien kotimaan myyntitapahtumien perusteella ja että japanilaisten, singaporelaisten ja korealaisten tuottajien/viejien esittämät pyynnöt oikaisujen myöntämisestä kaupan portaiden erojen vuoksi eivät olleet perusteltuja.

(39) Tästä huolimatta perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdan d alakohdan ii alakohdassa mahdollistetaan oikaisun myöntäminen, kun kyseisen d alakohdan i alakohdan olosuhteet kaupan portaiden erojen osalta eivät täyty ja kun tiettyjen toimintojen osoitetaan kuuluvan muihin kuin verrattavana olevaan kaupan portaaseen. Tutkimuksesta ilmeni, että kaupan portaiden eroa koskevaa oikaisua ei voitu myöntää mutta että mainostamiseen olisi 2 artiklan 10 kohdan d alakohdan ii alakohdan mukaisesti kiinnitettävä erityistä huomiota. Komissio tarkasteli erityisesti, aiheutuiko kyseisille yrityksille mainoskuluja siitä, että ne pyrkivät lisäämään myyntiä

muussa kuin verrattavana olevassa kaupan portaassa. Todettiin, että tietyt yritysten mainoskulut koskivatkin tässä tapauksessa muuta kuin verrattavana olevaa kaupan porrasta. Tämän vuoksi päätettiin perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdan d alakohdan ii alakohdan mukaisesti, että normaaliarvon laskemisessa ei oteta huomioon niitä mainoskuluja, jotka ovat aiheutuneet muussa kuin jakelijoiden portaaseen liittyvässä kotimaan myynnissä.

b) OEM-myynti

(40) Yksi taiwanilainen, yksi thaimaalainen ja kaksi korealaista tuottajaa/viejää eivät hyväksyneet sitä, että komissio hylkäsi heidän pyyntönsä, joka koski kaupan portaiden erojen mukaisen oikaisun myöntämistä OEM- (Original Equipment Manufacturer) myynnin perusteella.

(41) Pyydettyä kaupan portaiden eroa koskevaa oikaisua ei voitu myöntää, koska väitettyjen myyntikanavien välillä ei voitu osoittaa olevan selvää hintarakennetta. Todettiin, että tietyissä tapauksissa OEM-mallien hinnat olivat omien merkkien mallien hintoja korkeammat. Lisäksi todettiin, että yhden korealaisen yrityksen asiakasluokittelu oli virheellinen, minkä vuoksi sitä ei voitu ottaa huomioon. Taiwanin markkinoilla kotimaan OEM-myynnissä ei voitu havaita selvää hintaeroa verrattuna omien merkkien myyntiin.

(42) Thaimaalaisen tuottajan — jolla ei ollut kotimaan myyntiä ja joka harjoitti ainoastaan OEM-vientiä — normaaliarvo oli laskettava käyttämällä keskimääräisiä myynti-, hallinto- ja yleiskustannuksia sekä voittoa Taiwanin markkinoilla, joiden osalta, kuten edellä esitettiin, ei tarvittu tämän tyyppistä oikaisua. Pyyntöön ei näin ollen suostuttu.

Palkkiot

(43) Thaimaalainen yritys kiisti sen, että sen hinnasta ensimmäiselle riippumattomalle ostajalle yhteisössä oli vähennetty viiden prosentin palkkio, joka vastasi yritykseen etuyhteydessä olevan taiwanilaisen yrityksen osuutta kyseisissä liiketoimissa. Yritysten mukaan ainoastaan liiketoimiin suoraan yhteydessä olevat myyntikulut oli vähennettävä, minkä vuoksi tämän viiden prosentin palkkion, jota ei tosiasiallisesti edes ollut olemassa, vähentäminen ei ollut oikeudellisesti perusteltua.

(44) Tutkimuksessa vahvistui, että thaimaalaisen tuottajan/viejän vienti tapahtui kokonaisuudessaan siihen etuyhteydessä olevan taiwanilaisen yrityksen välityksellä. Lisäksi osoitettiin, että thaimaalaisen tuottajan taiwanilaiselta yhtiöltä perimät siirtohinnat eivät olleet luotettavia näiden kahden yhtiön välisen suhteen vuoksi. Yritysten toimitiloissa suoritetussa tarkastuksessa ilmeni, että siirtohinta ja yhteisön ensimmäisen riippumattoman asiakkaan maksama hinta erosivat toisistaan selvästi. Tällä erolla pyrittiin ainakin osittain kattamaan kustannukset, joita etuyhteydessä olevalle yritykselle syntyi kyseisten tuotteiden vientiin liittyvissä toiminnoissa. Koska etuyhteydessä olevan taiwanilaisen yrityksen toimintaa voidaan pitää kauppiaan toiminnan kaltaisena, tehtiin oikaisu, jonka mukaisesti ensimmäiseltä riippumattomalta yhteisön asiakkaalta peritystä hinnasta vähennettiin 5 prosenttia. Tätä määrää pidetään kohtuullisena, kun otetaan huomioon etuyhteydessä olevan yrityksen osuus thaimaalaisen tuottajan/viejän myyntitoimissa.

(45) Yksi singaporelainen yritys pyysi oikaisua palkkioihin, joita se maksoi Japanissa sijaitseville etuyhteydessä oleville yrityksille. Tämä pyyntö hylättiin jo väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 73 kappaleessa esitetyistä syistä. Yritys kuitenkin vastusti tätä kantaa ja väitti edelleen, että oikaisu olisi myönnettävä sen vuoksi, että näillä kahdella japanilaisella etuyhteydessä olevalla yrityksellä oli merkittävä osa telekopiolaitteiden tuotannossa ja markkinoinnissa Singaporessa.

(46) Asiaa tarkasteltiin uudelleen, ja tutkimuksesta ilmeni, että pyydetty oikaisumäärä liittyi itse asiassa näiden kahden japanilaisen etuyhteydessä olevan yrityksen saamiin rojalteihin ja voittoihin. Tällaisia rahasuorituksia ei voida pitää perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdan i alakohdassa tarkoitettuina palkkioina. Oikaisupyyntö oli siis hylättävä.

(47) Vientimyynnin osalta sen sijaan todettiin, että japanilaiset yritykset hoitivat vientimyynnin kokonaisuudessaan itse ja että singaporelainen yritys huolehti ainoastaan tavaroiden laskutuksesta ja laivauksesta. Koska etuyhteydessä olevien yritysten toiminta voidaan rinnastaa kauppiaan toimintaan, yhteisön ensimmäiseltä riippumattomalta asiakkaalta peritystä hinnasta vähennettiin viiden prosentin oikaisu, joka kattoi myynnin ja hallinnolliset toimet, joista singaporelainen tuottaja vastasi. Oikaisu määritettiin viideksi prosentiksi, koska kustannuksia, joita japanilaisille etuyhteydessä oleville yrityksille tosiasiassa oli aiheutunut, ei nimenomaisesta pyynnöstä huolimatta ilmoitettu kyselyvastauksessa, minkä vuoksi näitä kustannuksia ei myöskään voitu todentaa yritysten toimitiloissa tehdyissä tarkastuksissa.

Luottokustannukset

(48) Väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 39 kappaleessa todettiin, että kaikkien korealaisten yritysten esittämä luottokustannusten huomioon ottamista koskeva oikaisupyyntö hylättiin, koska pyynnöissä vedottiin avoimeen ja uudistuvaan luottoon perustuvaan maksujärjestelmään esittämättä kuitenkaan

todisteita tuotteen toimittajan ja ostajan myyntihetkellä tekemästä sopimuksesta. Kolme korealaista tuottajaa/viejää väitti, että tämä olisi vastoin komission vakiintunutta käytäntöä. Niiden mukaan komission olisi pitänyt käytäntönsä mukaisesti myöntää vähintään 30 päivän luottoaikaa vastaava normaaliarvon oikaisu.

(49) Toimielimien käytäntönä on ollut, että luottokustannuksia koskeva oikaisu hyväksytään, jos viejä osoittaa, että maksuehdot otettiin perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdan g alakohdan mukaisesti huomioon käytettäviä hintoja määritettäessä. Oikaisu voidaan siis tehdä ainoastaan myyntihetkellä sovittujen päivien osalta, sillä vain näihin päiviin liittyvien kustannusten voidaan katsoa vaikuttaneen hinnan määräytymiseen. Päivistä ei ole sovittu, jos maksut suoritetaan avoimen maksujärjestelmän mukaisesti, eikä väitettäkään näin ollen voida hyväksyä.

Takuukustannukset

(50) Eräs korealainen tuottaja/viejä väitti, että takuiden erojen mukaista oikaisua koskeva arvio olisi aiheellisempaa tehdä ottamalla huomioon myös tiettyjä kustannuksia, jotka liittyivät riippumattomille edustajille ja korjausmiehille maksettuihin palkkioihin ja palkkoihin.

(51) Tutkimuksessa ilmeni, että kotimaan markkinoiden takuukustannukset oli ilmoitettu todellista suuremmiksi, minkä vuoksi oikaisun määrää ei voitu arvioida niiden perusteella. Väliaikaista määrittelyä varten päätettiin, että takuukustannuksia koskevan oikaisun perustaksi otettiin ainoastaan ne kustannukset, joita oli tosiasiassa aiheutunut, kun asiakkaille annettiin ilmaisia varaosia. Koska komissiolle ei ole annettu todisteita, joiden perusteella takuukustannuksia koskevan oikaisun määrää olisi suurennettava, väliaikaiset päätelmät vahvistetaan.

Muut tekijät

(52) Yksi taiwanilaisista yrityksistä toisti pyyntönsä, joka koski perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdan k alakohdan mukaisen oikaisun myöntämistä ja myyjien palkkojen, mainoskustannusten ja vuokran vähentämistä normaaliarvosta sillä perusteella, että suurin osa näihin toimintoihin liittyvistä kuluista liittyi kotimaan myyntiin.

(53) Japanilaiset ja singaporelaiset tuottajat/viejät pyysivät myös — mikäli kaupan portaan eroja koskeva oikaisupyyntö (ks. edellä) hylättäisiin — että normaaliarvoa oikaistaisiin vähentämällä siitä muita tekijöitä, esimerkiksi myyjien palkat ja mainoskustannukset. Singaporelainen yritys vastusti oikaisupyynnön hylkäämistä (ks. väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 72 kappale) ja väitti, että 2 artiklan 10 kohdan k alakohdassa esitetty edellytys siitä, että asiakkaat maksavat eri hintoja kotimarkkinoilla, on ainoastaan esimerkinomainen eikä suinkaan pakottava.

(54) Yksikään yritys, joka pyysi oikaisua perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdan k alakohdan perusteella, ei esittänyt todisteita kyseisessä säännöksessä vaadituista merkittävistä ja pysyvistä hintojen eroista. Hintojen vertailtavuuden eroja ja varsinkaan hintoihin kohdistuvaa vaikutusta koskevaa väitettä ei voida perustaa ainoastaan siihen, että yrityksen vienti- ja kotimaan osastojen kustannukset ovat erilaiset. Lisäksi oletus hintaeroja koskevan vaatimuksen esimerkinomaisuudesta on väärä, sillä k alakohdassa vahvistetaan kaksi perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdassa asetettua edellytystä, joiden mukaan a — k alakohdassa luetellut oikaisut voidaan myöntää ainoastaan, jos kyseiset tekijät osoitetusti vaikuttavat hintoihin ja niiden vertailukelpoisuuteen. Koska näiden edellytysten ei ole osoitettu täyttyvän käsiteltävänä olevassa tapauksessa, oikaisupyyntö on hylättävä.

3. **Muut kuin markkinatalousmaat**

3.1. Yksilöllinen kohtelu

(55) Yritykset, joille ei myönnetty yksilöllistä kohtelua, katsoivat, että väliaikainen asetus ei tältä osin ollut asianmukaisesti perusteltu. Lisäksi ne toistivat yksilöllistä kohtelua koskevan pyyntönsä sillä perusteella, että ne olivat riippumattomia Kiinan valtiosta.

(56) On otettava huomioon, että perusasetuksen 9 artiklan 5 kohdan mukaan muille kuin markkinatalousmaille vahvistetaan yksi maanlaajuinen tulli ja että yksilöllisen kohtelun myöntäminen joillekin viejille on poikkeus tästä säännöstä. Jokaisen yksilöllisen kohtelun haluavan tuottajan/viejän on osoitettava toimivansa valtiosta riippumattomasti. Kaksi kiinalaista tuottajaa pystyi osoittamaan täyttävänsä yksilöllisen kohtelun myöntämisen edellytykset. Kolme muuta kiinalaista tuottajaa eivät sen sijaan pystyneet osoittamaan riippumattomuuttaan, minkä vuoksi toimielinten oli sovellettava niihin maanlaajuista tullia.

3.2. Mallien vertailu

(57) Kiinalaiset tuottajat/viejät vastustivat sitä, että normaaliarvo perustui osaksi malleihin, joita valmisti korealainen tuottaja, johon sovellettiin perusasetuksen 18 artiklaa. Viejät väittivät, että yhteistyöhön osallistumattomalle yritykselle määritellyn normaaliarvon käyttäminen johtaisi heidän kannaltaan epäsuotuiseen lopputulokseen.

(58) Asiaa tarkasteltiin uudelleen, ja koska normaaliarvo oli määritetty perusasetuksen 18 artiklaa soveltaen, kyseisiä malleja ei otettu huomioon laskelmassa.

(59) Yksi korealaisista yrityksistä, jolla oli tuotantoa sekä Kiinassa että Koreassa, esitti, että erään sen Kiinassa tuotetun mallin normaaliarvo olisi pitänyt määrittää kyseisen Koreassa tuotetun mallin perusteella.

(60) Pyyntö hylättiin, koska käytettävissä olevia tietoja käytettiin perusasetuksen 18 artiklan nojalla etuyhteydessä olevan korealaisen tuottajan/viejän normaaliarvon määrittämiseksi ja koska, kuten edellä esitettiin, kyseiset mallit on suljettu pois kiinalaisten tuottajien normaaliarvon määrityksestä. Lisäksi on korostettava, että normaaliarvon olisi mahdollisuuksien mukaan perustuttava koko vertailumaata eikä ainoastaan yhden tuottajan myyntiä koskeviin tietoihin.

3.3. Vertailu

Kaupan porras

(61) Kiinalaiset tuottajat/viejät pyysivät edelleen kaupan portaiden eroja koskevaa oikaisua sillä perusteella, että niiden vienti perustui OEM-myyntiin.

(62) Kuten edellä esitettiin, OEM-merkkien ja omien merkkien kotimaan myynnin vertailu Korean markkinoilla osoitti, että mahdolliset kaupan portaiden erot eivät ilmenneet vakiintuneina ja selvinä hintaeroina. Oikaisun myöntämiselle ei ole perusteita, koska OEM-merkkien ja omien merkkien myynnissä ei ollut hintaeroja Korean markkinoilla ja koska kiinalaisten tuotteiden normaaliarvo määritettiin Korean kotimarkkinoiden perusteella.

Palkkiot

(63) Menettelyssä on mukana myös kolme japanilaista yritystä, koska ne veivät Kiinasta peräisin olevia telekopiolaitteita yhteisöön. Yritysten hongkongilaisilla tytäryhtiöillä näytti olevan joko Kiinassa tapahtuvaa tuotantoa (tai kokoonpanoa) koskeva alihankintasopimus jonkin kiinalaisen yrityksen kanssa tai sitten tytäryhtiöt olivat perustaneet erillisen yrityksen (oikeushenkilön) Kiinaan. Hongkongissa ja Japanissa suoritetuista toiminnoista saatu voitto vähennettiin väliaikaisessa laskelmassa palkkion muodossa. Kiinalaiset tuottajat/viejät väittivät, että kyseinen viiden prosentin vähennys vientihinnasta oli virheellinen, koska se ei ollut yhteydessä tosiasialliseen palkkion maksamiseen.

(64) Koska etuyhteydessä olevien japanilaisten yritysten toimintaa voidaan pitää palkkioperusteisten yritysten toiminnan kaltaisena, ensimmäiseltä riippumattomalta yhteisön asiakkaalta peritystä hinnasta vähennettiin viiden prosentin oikaisu. Tätä määrää pidetään kohtuullisena, kun otetaan huomioon etuyhteydessä olevien yritysten osuus kiinalaisten tuottajien myynnissä ja hallinnossa.

(65) Perusasetuksen 2 artiklan 10 kohdan i alakohdassa todetaan, että oikaisu on tehtävä kyseessä olevan myynnin osalta maksettujen palkkioiden erojen mukaisesti. Tältä osin on korostettava, että ei ole eroa sillä, laskuttaako tuottaja/viejä suoraan asiakastaan yhteisössä ja maksaa palkkion myyntitapahtumasta vastaaville tahoille vai laskuttaako tuottaja/viejä ensin välittäjää, joka vuorostaan laskuttaa asiakasta yhteisössä. Jälkimmäinen järjestely on vain yksi erilainen tapa varmistaa se, että välittäjä saa palkkionsa. Neuvoston ja komission vakiintuneen käytännön mukaisesti oli katsottava, että väitettä ei tämän vuoksi voitu hyväksyä.

4. **Tutkittujen yritysten polkumyyntimarginaali**

4.1. Yhteistyöhön osallistuneiden yritysten polkumyyntimarginaali

(66) Polkumyyntimarginaali määritettiin perusasetuksen 2 artiklan 11 kohdan mukaisesti normaaliarvon painotetun keskiarvon ja kaiken yhteisöön suuntautuvan viennin hintojen painotetun keskiarvon välisellä vertailulla.

4.2. Yhteistyöhön osallistumattomien yritysten polkumyyntimarginaali (jäännösmarginaali)

(67) Koska asianomaiset osapuolet eivät ole esittäneet huomautuksia, päätetään soveltaa väliaikaisen asetuksen johdanto-osan 28 kappaleessa esitettyä

menetelmää, jonka mukaisesti jokaisesta viejämaasta valittiin se yritys, jonka polkumyyntimarginaali oli korkein, minkä jälkeen kyseisen yrityksen merkittävinä määrinä valmistamista ja myymistä malleista yksilöitiin se, jonka polkumyynti oli suurinta. Polkumyynnin jäännösmarginaali perustui tämän mallin keskimääräiseen painotettuun marginaaliin, joka ilmaistiin prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla.

4.3. Polkumyyntimarginaalit

Korean tasavalta

(68) Yhteistyöhön osallistuneiden tuottajien/viejien lopulliset polkumyyntimarginaalit ilmaistuina prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla ovat seuraavat:

Samsung Electronics Co. Ltd, Söul	19,8 %
Daewoo Telecom Ltd, Söul	11,6 %
Nixxo Telecom Co., Ltd, Söul	7,5 %
Tae II Media Co., Ltd, Söul	9,2 %.

(69) Koreasta tulevan tuonnin polkumyynnin jäännösmarginaali ilmaistuna prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla on 25,1 prosenttia.

Japani

(70) Yhteistyöhön osallistuneiden tuottajien/viejien lopulliset polkumyyntimarginaalit ilmaistuina prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla ovat seuraavat:

Brother Industries, Ltd, Nagoya	49,2 %
Tottori Sanyo Electric Co., Ltd, Tottori	124,2 %.

(71) Japanista tulevan tuonnin polkumyynnin jäännösmarginaali ilmaistuna prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla on 130,2 prosenttia.

Taiwan

(72) Yhteistyöhön osallistuneiden tuottajien/viejien lopulliset polkumyyntimarginaalit ilmaistuina prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla ovat seuraavat:

Kinpo Electronics, Inc., Taipei	6,0 %
Sampo Corporation, Taipei	56,2 %.

(73) Taiwanista tulevan tuonnin polkumyynnin jäännösmarginaali ilmaistuna prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla on 60,8 prosenttia.

Singapore

(74) Yhteistyöhön osallistuneen tuottajan/viejän lopullinen polkumyyntimarginaali ilmaistuna prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla on seuraava:

Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd, Singapore	30,1 %.

(75) Singaporesta tulevan tuonnin polkumyynnin jäännösmarginaali ilmaistuna prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla on 68,2 prosenttia.

Thaimaa

(76) Yhteistyöhön osallistuneen tuottajan/viejän lopullinen polkumyyntimarginaali ilmaistuna prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla on seuraava:

Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd, Bangkok	10,4 %.

(77) Thaimaasta tulevan tuonnin polkumyynnin jäännösmarginaali ilmaistuna prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla on 22,6 prosenttia.

Malesia

(78) Malesiasta tulevan tuonnin polkumyynnin jäännösmarginaali ilmaistuna prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla on 124,2 prosenttia.

Kiinan kansantasavalta

(79) Kiinan lopullinen polkumyyntimarginaali ilmaistuna prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla on 51,6 prosenttia.

(80) Yksilöllisen kohtelun saaneiden yritysten lopulliset polkumyyntimarginaalit ilmaistuina prosentteina cif-tuontihinnasta yhteisön rajalla ovat seuraavat:

Murata Machinery (H.K.) Ltd, Hongkong (Kiinasta peräisin olevat tuotteet)	21,2 %
Highsonic Industrial Ltd, Hongkong (Kiinasta peräisin olevat tuotteet)	23,2 %.

D. YHTEISÖN TUOTANNONALA

(81) Väliaikaisten polkumyyntitullien käyttöön ottamisen jälkeen eräät asianomaiset osapuolet väittivät, ettei valituksen tehnyttä yhteisön tuottajaa toisen suuren yhteisön tuottajan yhteistyöhaluttomuuden vuoksi pitäisi pitää ”yhteisön tuotannonalana”. Tutkimuksessa kuitenkin vahvistui, että valituksen tehnyt yhteisön tuottaja edustaa perusasetuksen 4 artiklan 1 kohdan mukaista pääosaa kyseisten tuotteiden koko yhteisön tuotannosta. Kyseinen tuottaja katsotaan siis tässä menettelyssä yhteisön tuotannonalaksi.

E. **VAHINKO**

1. **Polkumyynnillä tapahtuneen tuonnin vaikutusten kumulatiivinen arviointi**

(82) Japanilaiset viejät väittivät, ettei komission pitäisi olettaa, että kymmenkunta japanilaista telekopiolaitteiden tuottajaa, jotka eivät olleet toimineet menettelyssä yhteistyössä komission kanssa ja jotka eivät olleet vastanneet komission yksiköiden niille lähettämiin kyselylomakkeisiin, olivat haluttomia osallistumaan yhteistyöhön, koska näiden tuottajien väitettiin lopettaneen laitteiden viennin yhteisöön ennen tutkimusajanjaksoa. Japania koskevien tuonnin suuntausten perusteeksi olisi viejien mukaan otettava tiedot, joita Japanin tuottajajärjestö CIAJ hankki näistä yhteistyöhön osallistumattomista tuottajista menettelyn aikana, sekä tiedot, joita yhteistyöhön osallistuneet kaksi japanilaista viejää esittivät. Kyseisistä tiedoista ilmenisi, että Japanista tuleva tuonti oli merkittävästi vähentynyt vuosina 1993–1996. Tämän suuntauksen vuoksi Japanista peräisin olevan tuonnin vaikutuksia ei pitäisi arvioida kumulatiivisesti.

(83) Eräs kiinalaisten tuotteiden viejä väitti, että kiinalaisten tuotteiden viennin vaikutuksia ei olisi tullut arvioida kumulatiivisesti, koska Kiinasta tuleva vienti keskittyi OEM-asiakkaisiin, kun taas muut viejämaat pyrkivät kuluttajamarkkinoille. Viejä väitti myös, että vahinkomarginaalit oli todettu erilaisiksi ja että eri maiden viejät olivat noudattaneet erilaisia hinnoittelustrategioita. Kumulaatiota ei tämän vuoksi pitäisi soveltaa, sillä se olisi osoitus tuotteiden välisen kilpailun puuttumisesta.

(84) Lisäksi viejät väittivät, että japanilaisten ja singaporelaisten tuotteiden keskimääräiset hinnat olivat 40–48 prosenttia kaikkien kyseessä olevien viejämaiden keskimääräisiä hintoja korkeammat. Kumulaatiota ei siis pitäisi tehdä, sillä tällöin osoittautuisi, etteivät tuotteet kilpailleet muiden kyseessä olevien viejämaiden tuotteiden kanssa.

(85) Perusasetuksen 3 artiklan 4 kohdan mukaisesti tuonnin vaikutuksia voidaan vahingon määrittämistä varten arvioida kumulatiivisesti, jos:

a) kustakin maasta tapahtuvan tuonnin suhteen osoitettu polkumyyntimarginaali on 9 artiklan 3 kohdassa tarkoitettua vähimmäistasoa suurempi;

b) yhdestäkään maasta tapahtuvan tuonnin määrä ei ole vähäpätöinen; ja

c) tuonnin vaikutusten kumulatiivinen arviointi on asianmukaista ottaen huomioon tuotavien tuotteiden väliset kilpailuedellytykset sekä tuotavien tuotteiden ja yhteisön samankaltaisen tuotteen väliset kilpailuedellytykset.

1.1. Polkumyyntimarginaalit

(86) Kuten edellä todettiin, kustakin maasta tapahtuvan tuonnin polkumyyntimarginaalit ovat 9 artiklan 3 kohdassa tarkoitettua vähimmäistasoa suuremmat.

1.2. Tuonnin määrä

(87) Japanista tulevan tuonnin määrä vahvistetaan lopullisia päätelmiä varten Eurostatin tietojen perusteella, koska japanilaisilta viejiltä ei saatu luotettavia ja tarkastettuja tietoja. Koska Eurostatin tiedoissa ei eroteta toisistaan ammatti- ja yksityiskäyttöön tarkoitettuja telekopiolaitteita, yksityiskäyttöön tarkoitettujen telekopiolaitteiden tuonnin määrä vahvistettiin soveltamalla Japanista peräisin olevien ammatti- ja yksityiskäyttöön tarkoitettujen telekopiolaitteiden välistä suhdelukua, joka määritettiin tutkimusajanjakson aikana yhteistyöhön osallistuneiden etuyhteyttä vailla olevien tuojien ja japanilaisiin viejiin etuyhteydessä olevien tuojien osalta. Suhdeluku osoitti, että asianomaisten osapuolten tapauksessa 41,1 prosenttia Japanista peräisin olevista ja tutkimusajanjakson aikana yhteisössä myydyistä telekopiolaitteista (yksikköinä) oli yksityiskäyttöön tarkoitettuja telekopiolaitteita. Japanista tarkastellun ajanjakson aikana tulleen tuonnin määrä määritettiin siis 41,1 prosentiksi Eurostatin ilmoittamasta kokonaistuonnista.

(88) Japanista tulevan tuonnin määrän perustaksi ei voida ottaa CIAJ:n ilmoittamia tietoja, koska huomattava osa näistä tiedoista koskee japanilaisia yhteistyöhön osallistumattomia viejiä, jotka kieltäytyivät vastaamasta komission yksiköiden niille lähettämiin kyselylomakkeisiin ja jotka siten estivät komissiota saamasta ja tarkastamasta asian kannalta merkityksellisiä tietoja. Ei myöskään ole esitetty todisteita joista ilmenisi, että ainoastaan kaksi yhteistyöhön osallistunutta japanilaista viejää olisi tuonut yksityiskäyttöön tarkoitettuja telekopiolaitteita tutkimusajanjakson aikana. Viejät eivät siis ole kyenneet osoittamaan todeksi väittämäänsä viennin vahvaa laskusuuntausta.

(89) Näin ollen siis vahvistetaan väliaikaiset päätelmät, joiden mukaan Japanista tulevan tuonnin määrä on vahvistettava perusasetuksen 18 artiklan mukaisesti käytettävissä olevien tietojen perusteella.

Japanista tulevan tuonnin määrä pysyy siis merkittävänä.

1.3. Kilpailuedellytykset

Myyntikanavat

(90) Kiinalaiset tuottajat olivat huomattavan yhteistyöhaluttomia, kun käsiteltiin väitettä, jonka mukaan ne keskittyivät OEM-myyntiin, minkä vuoksi myyntikanavia olisi pidettävä erilaisina. Ainoastaan yhteistyöhön osallistuneiden viejien tilanteen perusteella ei tämän vuoksi voida tehdä yleistä päätelmää kiinalaisten tuotteiden viennistä. Komissio on myös osoittanut, että suurin osa kaikista kyseessä olevien viejämaiden asianomaisista osapuolista myi tarkasteltavana olevia tuotteita yhteisöön useille asiakasryhmille, OEM-asiakkaat mukaan lukien.

(91) Tämä pätee myös yhteisön tuotannonalaan. Eri asiakasryhmille suunnattujen myyntitapahtumien osuudet ovat luonnollisestikin erilaiset. Kuitenkaan tämä ei mitenkään muuta sitä, että osapuolet kilpailevat keskenään, eikä kiinalaisten tuotteiden viennin kumulaation poistaminen siis olisi perusteltua, vaikka kaikki viejät olisivat olleet yhteistyöhalukkaita.

Hinnat

(92) Japanista ja Singaporesta tuotujen tuotteiden korkeampia hintoja koskevan väitteen osalta komissio on osoittanut, että japanilaisissa ja singaporelaisissa yhteisöön tuoduissa yksityiskäyttöön tarkoitetuissa telekopiolaitteissa on yleensä enemmän teknisiä ominaisuuksia kuin muiden viejämaiden laitteissa ja että ne ovat näitä laitteita useammin tuotevalikoiman yläpäässä. On siis normaalia, että kyseistä kahta maata koskevat keskimääräiset tuontihinnat ovat korkeampia. Tästä huolimatta japanilaiset ja singaporelaiset tuotteet kilpailivat tuotteiden kanssa, jotka olivat peräisin muista viejämaista, jotka vievät myös — tosin vähemmässä määrin — tuotevalikoiman yläpään tuotteita. Tuotteet kilpailivat myös yhteisön tuotannonalan tuotteiden kanssa, mikä ilmenee siitä, että niillä on samanlaiset tai samankaltaiset fyysiset ja tekniset ominaisuudet ja sama käyttötarkoitus ja että niitä myytiin samojen tai samankaltaisten myyntikanavien välityksellä.

Vaikka singaporelaiset ja japanilaiset viejät eivät yleisesti ottaen tai ainakaan merkittävässä määrin ole alittaneet yhteisön tuotannonalan hintoja (katso kappaleet 98 ja 99), Singaporesta ja Japanista peräisin olevien tuotteiden laskevat vientihinnat aiheuttivat hintoihin kohdistuvan paineen, jonka vuoksi yhteisön tuotannonala ei voinut nostaa hintojaan kannattavalle tasolle.

Kilpailuedellytykset ovat näin ollen samankaltaiset.

1.4. Päätelmät

(93) Edellä esitetyn petusteella vahvistetaan väliaikaiset päätelmät, joiden mukaan tässä tapauksessa täyttyvät perusasetuksen 3 artiklan 4 kohdassa esitetyt edellytykset tuonnin vaikutusten kumuloimiseksi vahingon määrittämistä varten.

2. **Yleiset vahinkoa koskevat tekijät**

Yleinen huomio

(94) Lopullisesti vahvistettujen väliaikaisten toimenpiteiden käyttöön ottamisen jälkeen esitettyjen näkökantojen ja lisätutkimusten perusteella on voitu määrittää useita vahinkoa koskevia yleisiä tekijöitä.

Kulutus

(95) Väliaikaisten polkumyyntitullien käyttöön ottamisen jälkeen kulutus yhteisössä vahvistetaan seuraavaksi:

(96) Kulutus oli vuonna 1993 noin 1,1 miljoonaa yksikköä ja vuonna 1996 (tutkimusajanjaksona) 2,5 miljoonaa yksikköä, eli kasvua oli noin 130 prosenttia.

Kumuloitu määrä ja markkinaosuudet

(97) Lisäksi kyseisistä maista tulevan tuonnin kumuloitu määrä muuttui seuraavasti:

i) Vuosina 1993 – 1994 viejämaat kasvattivat myyntiään 33,7 prosentilla, mutta samalla niiden markkinaosuus pieneni 11,4 prosenttiyksikköä (62,5 prosentista 51,1 prosenttiin).

ii) Vuosina 1994 – 1996 viejämaista tulevan tuonnin määrä kasvoi 76,9 prosenttia ja tuonnin markkinaosuus kasvoi 51,1 prosentista 64,3 prosenttiin eli 13,2 prosenttiyksikköä.

Hinnat

a) Hinnan alittavuus

(98) Väliaikaisten polkumyyntitullien käyttöön ottamisen jälkeen vahvistui, että (ainoan) singaporelaisen viejän osalta ei voitu todeta hinnan alittavuutta.

(99) Vahvistettiin muita yhteistyöhön osallistuneita viejiä koskevat väliaikaiset toteamukset, joiden mukaan hinnan alittavuus oli todettavissa malliryhmässä, johon määrittely perustui. Malliryhmittäin

vahvistetut alittavuusmarginaalit olivat 1,3 – 41,8 prosenttia. Kokonaistuontia koskevat painotetut keskimääräiset alittavuusmarginaalit vahvistetaan lopullisesti maittain seuraavasti: Kiinan kansantasavalta 18,5 prosenttia, Japani 0,3 prosenttia, Taiwan 4,5 prosenttia, Singapore 0,0 prosenttia, Korea 9,2 prosenttia, Thaimaa 10,9 prosenttia ja Malesia 41,8 prosenttia. Kaikkien kyseessä olevien maiden painotettu keskimääräinen alittavuusmarginaali on 8,4 prosenttia.

b) Myyntihinnat

(100) Yhteistyöhön osallistuneiden viejien myyntihinnat laskivat vuosina 1993 – 1994 keskimäärin 11 prosenttia ja vuosina 1994 – 1996 keskimäärin 26,1 prosenttia. Myös japanilaisten ja singaporelaisten viejien hinnoissa voitiin havaita laskusuuntaus kyseisinä vuosina.

3. **Yhteisön tuotannonalan tilanne**

(101) Väliaikaisten polkumyyntitullien käyttöön ottamisen ja lisätutkimusten jälkeen esitettyjen huomautusten perusteella voidaan todeta seuraavaa:

(102) Vuosina 1993 – 1994 yhteisön tuotannonalan myynnin määrä kasvoi 140 prosenttia ja markkinaosuus 7,7 prosenttiyksikköä (16,3 prosentista 24 prosenttiin). Vuonna 1993 tehdyt investoinnit mahdollistivat tämän myönteisen kehityksen.

(103) Toisaalta yhteisön tuotannonalan myynti väheni vuosina 1994 – 1996 14,7 prosenttia ja sen markkinaosuus pieneni 24,0 prosentista 14,5 prosenttiin eli 9,5 prosenttiyksikköä.

(104) Myynnin määrän pienennyttyä myös tuotetut määrät ja tuotantokapasiteetin käyttö pienenivät huomattavasti vuosina 1994 – 1996 ja myyntihinnat laskivat 17,5 prosenttia. Samanaikaisesti työllisyys heikkeni 21,7 prosenttia. Lisäksi taloudelliset tulokset heikkenivät siten, että tutkimusajanjakson aikana tappiot olivat yli kymmenen prosentin luokkaa. Koska hintoihin kohdistui alentamispaineita yhteisön markkinoilla, yhteisön tuotannonala ei kyennyt nostamaan hintojaan kannattavalle tasolle.

4. **Päätelmät**

(105) Edellä esitetyn perusteella päätellään, että yhteisön tuotannonalalle on aiheutunut merkittävää vahinkoa.

F. **VAHINGON SYY-YHTEYS**

1. **Polkumyynnillä tapahtuva tuonti**

(106) Samojen myyntikanavien kautta samoille (avoimille) markkinoille myytävien ja polkumyyntihintaan tuotujen tuotteiden tulo yhteisön markkinoille tapahtui samanaikaisesti yhteisön tuotannonalan markkinaosuuden ja taloudellisen tilanteen heikkenemisen kanssa. Yhteisön tuotannonala myi koko tutkimusajanjakson ajan tuotteitaan huomattavasti alle tuotantokustannushintojen. Koska markkinoilla oli hintojen alentamispaineita, tuotannonala ei kyennyt nostamaan hintojaan kannattavalle tasolle. Nämä alentamispaineet johtuivat sekä alihinnoittelevista viejistä että kokonaisuutena japanilaisista ja singaporelaisista viejistä, joiden vientihinnat myös laskivat jatkuvasti. Yhteisön tuotannonala joutui siis samanaikaisesti kohtaamaan yleisesti ottaen ylemmässä markkinalohkossa Japanista ja Singaporesta polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin ja alemmassa, pääosiin hintakilpailuun perustuvassa markkinalohkossa muista viejämaista polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin.

2. **Muut tekijät**

(107) Väliaikaisten polkumyyntitullien käyttöön ottamisen jälkeen väitettiin, että Sagem, joka on yhteisön toiseksi suurin tuottaja, olisi ollut syynä yhteisön tuotannonalalle aiheutuneeseen vahinkoon.

(108) Tutkimuksen aikana saaduista tiedoista ilmenee, että Sagemin markkinaosuus, joka kasvoi vuosina 1993 – 1994, pieneni merkittävästi vuoden 1994 ja tutkimusajanjakson välillä. Lisäksi tilastotiedot osoittavat, että pääasiallisilla markkinoillaan (Ranskassa) Sagemin hinnat olivat korkeimmat koko verrattavissa olevien mallien ryhmästä. Tämän vuoksi katsotaan olevan epätodennäköistä, että Sagem olisi merkittävästi vaikuttanut yhteisön tuotannonalalle aiheutuneeseen vahinkoon.

(109) Väliaikaisissa päätelmissä todettiin, että tutkimuksen ulkopuolella olevista maista tuleva vienti oli vähäistä tutkimusajanjakson aikana. Tältä osin ei esitetty perusteltuja huomautuksia.

3. **Päätelmät**

(110) Edellä esitetyn perusteella katsotaan, että kyseisistä viejämaista peräisin oleva polkumyynnillä tapahtunut tuonti on aiheuttanut huomattavaa vahinkoa yhteisön tuotannonalalle.

G. **YHTEISÖN ETU**

(111) Väliaikaisten polkumyyntitullien käyttöön ottamisen jälkeen väitettiin, että polkumyyntitullit aiheuttaisivat suhteettoman taakan kuluttajille ja olisivat siten yhteisön edun vastaisia. Väitteen johdosta tehtiin lisätutkimuksia, joissa vahvistettiin seuraavat toteamukset:

1. **Yhteisön tuotannonala ja muut yhteisön tuottajat**

(112) Tutkimus osoitti yhteisön tuotannonalan elinkelpoisuuden, joka ilmeni muun muassa jatkuvista investoinneista ja piakkoin markkinoille tuotavien lämpösiirtotelekopiolaitteiden kehittämisestä. Polkumyynnillä tapahtuvasta tuonnista johtuvien taloudellisten tappioiden laajuuden ja keston perusteella voidaan olettaa, että tuotannonala lopettaisi toimintansa yhteisössä, ellei polkumyyntitoimenpiteitä otettaisi käyttöön. Ilman toimenpiteitä polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin aiheuttama hintapaine jatkuisi edelleen ja tekisi tyhjäksi yhteisön tuotannonalan pyrkimykset saada toimintansa kannattavaksi. Mikäli näin kävisi, yhteisöstä katoaisi noin 370 suoraan telekopiolaitteisiin liittyvää työpaikkaa. Sen sijaan toimenpiteiden käyttöön ottamisen ansiosta tuotannonala voisi jatkaa ja jopa kehittää toimintaansa yhteisössä.

(113) Lisäksi katsotaan, että polkumyyntitullien käyttöön ottamisella on välitön ja välillinen suotuisa vaikutus noin 4 000 työpaikkaan eli noin tuhanteen yhteisön tuottajien työntekijään (Philips, Sagem ja tehtaat Japanissa) ja 3 000 työpaikkaan liitännäispalvelujen ja toimitusten alalla (arvion mukaan yksi teollisuustyöpaikka tällä alalla synnyttää vähintään kolme muuta työpaikkaa).

2. **Etuyhteyttä vailla olevat tuojat/kauppiaat**

(114) Tutkimuksesta ilmeni, että tarkasteltavana olevat laitteet edustivat etuyhteyttä vailla olevien tuojien ja kauppiaiden kokonaistoiminnoista yleensä vain pientä osaa, keskimäärin yhtä prosenttia liikevaihdosta. Yhteistyöhön osallistuneiden tuojien osalta tarkasteltavana oleviin tuotteisiin ei suoranaisesti liittynyt työllisyysvaikutusta eikä merkittäviä investointeja. Kaikki nämä yritykset, yhtä poikkeusta lukuun ottamatta, totesivat, että polkumyyntitulleilla ei olisi merkittävää vaikutusta kokonaismyyntiin, voittoon ja työllisyyteen.

3. **Kuluttajat**

(115) Lopullisten polkumyyntitullien käyttöön ottamisen seurauksena kyseisistä maista tuotujen tuotteiden keskimääräiset kuluttajahinnat nousisivat noin 12 prosenttia, kun oletetaan, että korkeiden polkumyyntitullien (40 – 89 prosenttia) alaiset viejät lopettaisivat laitteiden viennin yhteisön markkinoille, kun taas muut viejät edelleen myisivät laitteita yhteisön markkinoilla. Keskimääräistä matalampien polkumyyntitullien kohteena olevien viejien — joiden osuus kyseisistä maista tulevasta viennistä on noin 70 prosenttia — yksittäiset hinnankorotukset olisivat alhaisempia, noin 3 – 9 prosenttia. Kun telekopilolaitteen käyttöikä on noin viisi vuotta, polkumyyntitullit nostavat laitteen vuosikustannuksia noin kuudella eculla. Näitä suhteellisen pieniä kustannuksia lieventäisi osittain vielä telekopiolaitteiden normaali hintojen aleneminen.

(116) Tuotujen tuotteiden hinnannoususta riippumatta kuluttajat voivat edelleen luottaa siihen, että kaikki yhteisön tuottajat saattavat laitteita markkinoille yhä enenevässä määrin. On odotettavissa, että polkumyyntitullien käyttöön ottamisen jälkeen yhteisön tuottajien markkinaosuus kasvaa vuoden 1996 35 prosentista noin 50 prosenttiin. Yhteisön tuottajat pitänevät hintansa vakaina hyötyäkseen suuremmista markkinaosuuksista ja myyntimääristä, jotka puolestaan johtanevat yksikkökustannusten alenemiseen ja parempiin taloudellisiin tuloksiin.

(117) Euroopan kuluttajajärjestö BEUC ei pyynnöistä huolimatta osallistunut menettelyyn eikä esittänyt huomautuksia.

(118) Edellä esitetyn perusteella katsotaan, että taakka, joka kuluttajille aiheutuu yksityiskäyttöön tarkoitettujen telekopiolaitteiden tuonnissa käyttöön otetuista polkumyyntitulleista, on kohtuullinen verrattuna hyötyyn, joka saadaan teollisen toiminnan jatkumisesta ja korkeaa ammattitaitoa vaativien työpaikkojen säilymisestä yhteisössä.

4. **Tietoyhteiskunta**

(119) Väitettiin, että polkumyyntitullien käyttöön ottaminen vaikuttaisi haitallisesti tietoyhteiskunnan kehitykseen.

(120) Singaporessa vuonna 1996 tehdyssä tietotekniikkatuotteita koskevassa sopimuksessa todetaan nimenomaisesti, että sopimuksessa ei millään tavoin puututa tarvittavien polkumyyntitoimenpiteiden käyttöön ottamiseen. Lisäksi katsotaan, että edellä mainittu kuluttajiin kohdistuva vähäinen vaikutus ei heikennä tarkasteltavana olevien tuotteiden kysyntää.

5. Polkumyyntitoimenpiteiden vaikutus kilpailuun

(121) Niiden viejien osalta, joille vahvistettiin korkeat polkumyynti- ja vahinkomarginaalit ja joiden harjoittamaan vientiin kohdistuisivat korkeat polkumyyntitullit, polkumyyntitullien käyttöön ottaminen johtanee näiden viejien myynnin määrän ja markkinaosuuden laskuun. Polkumyyntitullien vaikutus on kuitenkin lievä useimpien viejien osalta, eikä ole odotettavissa, että näiden viejien kilpailutilanne heikkenisi merkittävästi. Näin ollen markkinoilla tulee yhä olemaan huomattava määrä yhteisön tuottajien vahvoja kilpailijoita.

6. Päätelmä

(122) Edeltävän perusteella katsotaan, että ei ole pakottavia syitä olla ottamatta käyttöön polkumyyntitulleja.

H. LOPULLINEN TULLI

1. Vahinkomarginaalit

(123) Jotta voitaisiin määritellä, minkä tasoinen tulli olisi tarpeen polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin yhteisön tuotannonalalle aiheuttaman vahingon poistamiseksi, katsottiin, että olisi laskettava hintataso, joka perustuisi yhteisön tuotannonalan tuotantokustannuksiin ja kohtuulliseen voittoon. Asianmukaisena voittomarginaalin vähimmäistasona pidettiin 10,7:ää prosenttia liikevaihdosta. Lisäksi katsotaan, että nyt ja tulevaisuudessa tarvitaan tehokasta ja lisääntyvää tutkimusta ja kehitystä, kun otetaan huomioon erityisesti laitteiden koon pieneneminen ja tietoliikennetekniikan kehitystä seuraavat uudet laitesukupolvet. Edellä mainittu voittomarginaali on riittävä varmistamaan varoja uusiin tuotetyyppeihin tarvittaviin investointeihin ja antamaan jo tehdyille investoinneille kohtuullisen tuoton.

(124) Lisäksi katsotaan, että tämä voittomarginaali vastaa tarkasteltujen viejien kotimarkkinoiden myynnistä saamia marginaaleja ja että se vastaa myös niitä voittomarginaaleja, joita on aiemmin käytetty samankaltaisia tuotannonaloja koskeneissa polkumyyntitapauksissa (näissä tapauksissa, jotka koskivat muun muassa pienikuvaruutuisia värietelevisioita, äänikasetteja, videokasetteja, magneettilevyjä, alumiinielektrolyyttikondensaattoreita ja televisiokamerajärjestelmiä, käytettiin voittomarginaalina 10 – 12:ta prosenttia liikevaihdosta).

(125) Vahingon poistamiseksi tarvittava taso laskettiin vertaamalla painotettua keskimääräistä tuontihintaa, jota oli asianmukaisesti oikaistu maksu- ja toimitusehtojen erojen mukaiseksi samassa kaupan portaassa, sekä edellä esitetyn mukaisesti määritettyä yhteisön tuotannonalan vahinkoa aiheuttamatonta hintaa. Laskelman tulokset ilmaistiin prosentteina tuotujen tuotteiden painotetusta keskimääräisestä arvosta vapaasti yhteisön rajalla. Tällä perusteella määritetyt vahinkomarginaalit ovat seuraavat:

Maa	Yritys	Vahinkomarginaali (%)
Japani	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co., Ltd	28,1
	Muut	34,9
Kiinan kansantasavalta	Highsonic Industrial Ltd, Hongkong	59,3
	Murata Machinery Ltd	23,5
	Muut	74,2
Korea	Daewoo Telecom Ltd	61,6
	Tae II Media Co., Ltd	50,8
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	54,8
	Muut	73,1

Maa	Yritys	Vahinkomarginaali (%)
Singapore	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Muut	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics Inc.	32,4
	Sampo Corporation	35,8
	Muut	36,6
Thaimaa	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	40,7
	Muut	47,3
Malesia	Kaikki (yhteistyön puuttuminen)	89,9

2. **Lopulliset tullit**

(126) Lopulliset polkumyyntitullit asetetaan todettujen polkumyyntimarginaalien tai, jos vahinkomarginaalit ovat alhaisemmat, vahinkomarginaalien tasolle. Prosentteina vapaasti yhteisön rajalla -hinnoista ilmaistut tullit ovat seuraavat:

Maa	Yritys	Lopullinen tulli (%)
Japani	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Muut	34,9
Kiinan kansantasavalta	Highsonic Industrial Ltd, Hongkong	23,2
	Murata Machinery Ltd	21,2
	Muut	51,6
Korea	Daewoo Telecom Ltd	11,6
	Tae II Media Co. Ltd	9,2
	Samsung Electronics Co. Ltd	17,4
	Nixxo Telecom Ltd	7,5
	Muut	25,1
Singapore	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Muut	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics Inc.	6,0
	Sampo Corporation	35,8
	Muut	36,6
Thaimaa	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4
	Muut	22,6
Malesia	Kaikki (yhteistyön puuttuminen)	89,9

I. VÄLIAIKAISTEN TULLIEN KANTAMINEN

(127) Vievien tuottajien ja maiden osalta todettujen polkumyyntimarginaalien suuruus ja yhteisön tuotannonalalle aiheutuneen vahingon vakavuus huomioon ottaen pidetään tarpeellisena, että kyseistä tuotetta koskevien liiketoimien perusteella kannettujen väliaikaisten polkumyyntitullien vakuutena olevat määrät olisi kannettava lopullisesti lopullisten tullien määräisinä,

ON ANTANUT TÄMÄN ASETUKSEN:

1 artikla

1. Otetaan käyttöön lopullinen polkumyyntitulli tuotaessa CN-koodiin 8517 21 00 (Taric-koodi 8517 21 00* 10) kuuluvia Kiinan kansantasavallasta, Japanista, Korean tasavallasta, Malesiasta, Singaporesta, Taiwanista ja Thaimaasta peräisin olevia telekopiolaitteita, joiden paino on enintään 5 kilogrammaa ja joiden runko-osan enimmäismitat (leveys × syvyys × korkeus) ovat 470 mm × 450 mm × 170 mm, lukuunottamatta telekopiolaitteita, jotka käyttävät mustesuihku-, laser- tai LED- (Light Emitting Diode) tulostustekniikkaa.

2. Lopullinen polkumyyntitulli vapaasti yhteisön rajalla tullaamattomana -nettohinnasta on tuotteiden alkuperämaan mukaan seuraava:

Maa	Lopullinen tulli (%)	Taric-lisäkoodi
Kiinan kansantasavalta	51,6	8900
Japani	34,9	8900
Korean tasavalta	25,1	8900
Malesia	89,8	—
Singapore	39,5	8900
Taiwan	36,6	8900
Thaimaa	22,6	8900

Edellä säädettyjä tulleja ei sovelleta seuraavassa lueteltujen yritysten valmistamiin tuotteisiin, joihin sovelletaan sen sijaan seuraavia polkumyyntitulleja:

Maa	Yritys	Lopullinen tulli (%)	Taric-lisäkoodi
Kiinan kansantasavalta	— Murata Machinery (HK) Ltd (Hongkong)	21,2	8458
	— Highsonic Industrial Ltd (Hongkong)	23,2	8459
Japani	— Brother Industries Ltd	7,0	8430
	— Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1	8431
Korean tasavalta	— Daewoo Telecom Ltd	11,6	8434
	— Tae II Media Co. Ltd	9,2	8435
	— Samsung Electronics Co. Ltd	17,4	8436
	— Nixxo Telecom Co. Ltd	7,5	8437

Maa	Yritys	Lopullinen tulli (%)	Taric-lisäkoodi
Singapore	— Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd	7,7	8438
Taiwan	— Kinpo Electronics, Inc.	6,0	8439
	— Sampo Corporation	35,8	8442
Thaimaa	— Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4	8457

3. Ellei toisin säädetä, sovelletaan voimassa olevia tulleja koskevia säännöksiä ja määräyksiä.

2 artikla

Mikäli tarpeellista, neuvosto selventää komission ehdotuksen perusteella mallikohtaisesti, mitkä ammattikäyttöön tarkoitetut telekopiolaitteet, jotka täyttävät 1 artiklassa säädetyt paino- ja kokorajat tai jotka ovat ainoastaan matkapuhelimen kanssa käytettäviä kannettavia telekopiolaitteita, eivät kuulu tämän asetuksen piiriin.

3 artikla

1. Kannetaan lopullisesti asetuksen (EY) N:o 2140/97 mukaisesti väliaikaisen polkumyyntitullin vakuutena olevat määrät lopullisesti käyttöön otetun tullin määrän mukaisesti.

2. Vapautetaan lopullisen polkumyyntitullin ylittävät vakuutena olevat määrät.

4 artikla

Tämä asetus tulee voimaan päivänä, jona se julkaistaan *Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä.*

Tämä asetus on kaikilta osiltaan velvoittava, ja sitä sovelletaan sellaisenaan kaikissa jäsenvaltioissa.

Tehty Luxemburgissa 27 päivänä huhtikuuta 1998.

Neuvoston puolesta

R. COOK

Puheenjohtaja