I

(Veröffentlichungsbedürftige Rechtsakte)

VERORDNUNG (EG) Nr. 904/98 DES RATES

vom 27. April 1998

zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren von Faxgeräten für den Privatgebrauch mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, Malaysia, Singapur, Taiwan und Thailand

DER RAT DER EUROPÄISCHEN UNION —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EG) Nr. 384/96 des Rates vom 22. Dezember 1995 über den Schutz gegen gedumpte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft gehörenden Ländern [1] , insbesondere auf Artikel 9 Absatz 4,

auf Vorschlag der Kommission nach Konsultationen im Beratenden Ausschuß,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. VERFAHREN

(1) Vorläufige Antidumpingzölle wurden am 1. November 1997 mit der Verordnung (EG) Nr. 2140/97 der Kommission [2] eingeführt (nachstehend „Verordnung über den vorläufigen Zoll" genannt).

Nach der Einführung der vorläufigen Antidumpingzölle legten die Gemeinschaftshersteller, zwei Verbände der Ausführer, mehrere Hersteller/Ausführer und Einführer schriftliche Sachäußerungen vor. Alle Parteien wurden auf ihren Antrag hin gehört.

(2) Die Kommission holte weiterhin alle für die endgültigen Feststellungen für notwendig erachteten Informationen ein, prüfte sie nach und führte Untersuchungen in den Betrieben mehrerer mit Ausführern in den betroffenen Ländern verbundenen Einführern durch. Die Parteien wurden über die wichtigsten Fakten und Erwägungen unterrichtet, auf deren Grundlage beabsichtigt wurde, die Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls und die Vereinnahmung der Sicherheitsleistungen für den vorläufigen Zoll zu empfehlen. Den Parteien wurde ferner nach dieser Unterrichtung eine angemessene Frist zur Stellungnahme eingeräumt.

B. WARE UND GLEICHARTIGE WARE

(3) Das Verfahren betrifft Faxgeräte für den Privatgebrauch (nachstehend „Faxgeräte für den Privatgebrauch" oder „betroffene Ware" genannt). Diese Geräte sind hauptsächlich für die Versendung und den Empfang von Papierunterlagen mittels Telefonsignalen bestimmt, werden oft zu Hause oder als persönliches Tischgerät am Arbeitsplatz eingesetzt und bieten meistens zusätzliche Kommunikationsmöglichkeiten. Neben der Faxfunktion sowie einem oder mehreren Telefonen und/oder einer oder mehreren Anschlußmöglichkeiten für Telefonapparate bzw. schnurlose Telefone können sie auch über einen Vorlageneinzug und eine oder mehrere der folgenden Funktionen verfügen: Anrufbeantworter mit digitalem Speicher oder Kassette, Kopierfunktion oder Sprechanlage. Diese Liste ist nicht erschöpfend.

(4) Im Rahmen der vorläufigen Sachaufklärung wurden Faxgeräte für den Privatgebrauch anhand ihres Gewichts und ihrer Größe von Geräten für den beruflichen Gebrauch unterschieden. Nur Faxgeräte mit einem Gewicht von 5 kg oder weniger und Gehäuseabmessungen von 470 mm × 450 mm × 170 mm (Breite × Tiefe × Höhe) oder weniger gelten im Rahmen dieser Untersuchung als Faxgeräte für den Privatgebrauch. Vorlageneinzug und anderes Zubehör sowie schnurlose Telefone wurden bei der Bestimmung des Gewichts und der Abmessungen nicht berücksichtigt. Ferner wurde die Auffassung vertreten, daß gegenwärtig Faxgeräte mit Tintenstrahl- oder Laserdruckverfahren nur für den beruflichen Gebrauch bestimmt sind, so daß diese Geräte vom vorläufigen Antidumpingzoll ausgenommen wurden.

(5) Faxgeräte für den Privatgebrauch werden gegenwärtig unter dem KN-Code 8517 21 00 eingereiht.

[1] ABl. L 56 vom 6. 3. 1996, S. 1. Verordnung geändert durch die Verordnung (EG) Nr. 2331/96 (ABl. L 317 vom 6. 12. 1996, S. 1).
[2] ABl. L 297 vom 31. 10. 1997, S. 61.

1. **Merkmale der Faxgeräte für den beruflichen Gebrauch**

(6) Nach der Einführung der vorläufigen Antidumpingzölle wurde von mehreren Ausführern behauptet, bei der Definition der Ware seien die Kriterien Gewicht und Abmessungen nicht geeignet, da sie sehr bald zur Einbeziehung der Faxgeräte für den beruflichen Gebrauch führen würden.

(7) Die Untersuchung ergab jedoch, daß die Definition der Ware nach Gewicht und Abmessung im Untersuchungszeitraum nicht zur Einbeziehung von Faxgeräten für den beruflichen Gebrauch führte. Auch wurde von keiner interessierten Partei geltend gemacht, daß zwischen dem Ende des Untersuchungszeitraums und Dezember 1997 auf dem Gemeinschaftsmarkt Faxgeräte für den beruflichen Gebrauch angeboten wurden, die die Gewichts- und Abmessungskriterien erfüllen würden. Bezüglich der künftigen Entwicklungen, wurden von den interessierten Parteien keine Sachäußerungen mit Beweisen vorgelegt; auch wurden während der Untersuchung keine Anhaltspunkte dafür festgestellt, daß derartige Geräte für berufliche Zwecke während der Geltungsdauer der Antidumpingzölle auf den Markt gebracht würden. Daher wird der Schluß gezogen, daß die Kriterien Gewicht und Abmessung in absehbarer Zukunft nicht zur Einbeziehung der Faxgeräte für den beruflichen Gebrauch führen würden.

Sobald jedoch derartige Faxgeräte für den beruflichen Gebrauch in die Gemeinschaft eingeführt werden, wird die Kommission dem Rat erforderlichenfalls einen Vorschlag unterbreiten, um im Einzelfall je nach Modell klarzustellen, daß diese Faxgeräte dieser Verordnung nicht unterfallen.

2. **Drucktechnik**

(8) Ferner wurde beantragt, daß Faxgeräte für den Privatgebrauch mit anderen Druckverfahren als thermoempfindlichen Verfahren (z. B. Geräte mit Thermotransfer-, Tintenstrahl-, Laser- oder LED-Druckverfahren) ausgeschlossen werden.

2.1. Faxgeräte mit Thermotransfer-Druckverfahren

(9) Diesbezüglich führte die Untersuchung zu folgendem Ergebnis:

Materielle und technische Eigenschaften

(10) Gewicht und Abmessungen und die wichtigsten technischen Leistungsmerkmale sind bei Thermotransfer-Faxgeräten die gleichen wie bei Thermopapiergeräten. Der einzige Unterschied besteht in der Drucktechnik und ergibt sich aus dem verwendeten Papier. Sowohl das Thermotransferverfahren als auch das Thermopapierverfahren verwenden Wärme zur Weiterleitung der Information auf das Papier über einen einzigen Druckkopf. Der Druckkopf ist in beiden Fällen nahezu der gleiche. Daher wäre es grundsätzlich möglich, Thermopapier mit einem Thermotransfer-Druckkopf zu bedrucken. Auch die elektrischen Bauteile zur Kontrolle der Druckköpfe sind die gleichen. Wichtige Bestandteile der Thermodrucktechnik sind daher der Ausgangspunkt für die neuere Thermotransfertechnik. In dieser Hinsicht wurde festgestellt, daß der Thermotransfer das Ergebnis der normalen Produktentwicklung in der Thermopapier-Drucktechnik darstellt.

Verwendung und Verbrauchervorstellung

(11) Beide Geräte haben in der Regel das gleiche Design und das gleiche Aussehen, und in beiden Fällen ist die Handhabung einfach. Die Untersuchung ergab, daß Privatleute und kleine Büros sowohl Thermopapier-Faxgeräte als auch Thermotransfer-Faxgeräte benutzen.

Die Unterschiede in der Drucktechnik, d. h. die bessere Druckqualität der Thermotransfergeräte und die Vorteile der Verwendung von Normalpapier, werden vom Verbraucher nur als ein Aspekt unter anderen der angebotenen technischen Leistungsmerkmale berücksichtigt. Der Verbraucher ist nach wie vor in erster Linie an einem Gerät für seinen persönlichen Gebrauch interessiert, das in der Lage ist, Faxbotschaften zu übermitteln und zu empfangen. Demgegenüber ist die Drucktechnik der beiden fraglichen Geräte aus der Sicht der Verbraucher eher nebensächlich.

Vertriebskanäle

(12) Im Untersuchungszeitraum wurden Thermopapier- und Thermotransfer-Faxgeräte im allgemeinen über die gleichen Vertriebskanäle verkauft.

Schlußfolgerung

(13) Aufgrund dieses Sachverhalts wird die Auffassung vertreten, daß Thermopapier-Faxgeräte und Thermotransfer-Faxgeräte eine Ware bilden.

2.2. Tintenstrahl-, Laser- und LED-Druckverfahren und tragbare Faxgeräte

(14) Im Fall von Faxgeräten mit Tintenstrahl-, Laser- oder LED-Druckverfahren bestätigt die endgültige Sachaufklärung, daß sich diese Geräte im allgemeinen von den Faxgeräten für den persönlichen Gebrauch nach den materiellen und technischen Eigenschaften (insbesondere Gewicht/Größe und Leistung) wesentlich unterscheiden, daß sie eher für den beruflichen Gebrauch als für den persönlichen Gebrauch konzipiert sind und daß sie auch weitgehend über andere Vertriebskanäle verkauft werden.

(15) Aufgrund dieser Unterschiede können Faxgeräte mit Tintenstrahl-, Laser- und LED-Druckverfahren und die von dem Verfahren betroffene Ware nicht als gleichartige Waren angesehen werden.

(16) Einige interessierte Parteien behaupteten ferner, daß gewisse neue Modelle von tragbaren Faxgeräten, die in Verbindung mit Funktelefonen verwendet werden, welche im Untersuchungszeitraum noch nicht auf dem Gemeinschaftsmarkt angeboten wurden, nur für den beruflichen Gebrauch bestimmt wären und daher aus dem Verfahren ausgeschlossen werden sollten.

(17) Nach den vorliegenden Informationen wird die Auffassung vertreten, daß tragbare Faxgeräte, die nur in Verbindung mit Funktelefonen verwendet werden können, andere materielle und technische Eigenschaften aufweisen und effektiv nur für den beruflichen Gebrauch bestimmt sind. Diese Geräte fallen somit nicht unter die Warenbeschreibung dieses Verfahrens. Sobald jedoch derartige Faxgeräte für den beruflichen Gebrauch in die Gemeinschaft eingeführt werden, wird die Kommission dem Rat erforderlichenfalls einen Vorschlag unterbreiten, um im Einzelfall je nach Modell klarzustellen, daß diese Faxgeräte dieser Verordnung nicht unterfallen.

3. **Schlußfolgerungen**

(18) Die vorläufigen Feststellungen werden bestätigt, wonach sich die Definition der Ware auf die Kriterien Gewicht und Abmessungen stützen sollte, wie sie in der Verordnung über den vorläufigen Zoll festgelegt sind.

(19) Ferner wird bestätigt, daß es sich bei der Ware im Sinne von Artikel 4 Absatz 1 der Verordnung (EG) Nr. 384/96 (nachstehend „Grundverordnung" genannt) um Thermopapier-Faxgeräte und Thermotransfer-Faxgeräte handelt.

(20) Faxgeräte mit Tintenstrahl-, Laser- oder LED-Druckverfahren und tragbare Faxgeräte, die nur in Verbindung mit Funktelefonen verwendet werden können, werden aus dem Verfahren ausgeschlossen.

C. **DUMPING**

1. **Umfang der Mitarbeit**

(21) In diesem Verfahren war die Mitarbeit der Hersteller/Ausführer in Malaysia, Thailand, Taiwan, Japan und China ausgesprochen gering, da auf die Ausfuhren der zur Mitarbeit ausführenden Hersteller in die Gemeinschaft nur ein Bruchteil der Gesamtausfuhren aus den betroffenen Ländern entfiel.

(22) Die Angaben der zur Mitarbeit bereiten Hersteller/Ausführer wurden überprüft und größtenteils berücksichtigt. In einigen Fällen ergaben jedoch die Kontrollbesuche in den Betrieben, daß bestimmte Angaben nicht zutrafen, nicht belegt werden konnten oder unzureichend waren, so daß sie unberücksichtigt bleiben mußten. In diesen Fällen stützte die Kommission ihre endgültigen Feststellungen gemäß Artikel 18 der Grundverordnung auf die verfügbaren Fakten.

2. **Marktwirtschaftsländer**

2.1. Normalwert

Anwendung von Artikel 18 Absatz 1 der Grundverordnung

(23) Der Hersteller/Ausführer in Singapur bestritt den Beschluß der Kommission, gemäß Artikel 18 Absatz 1 der Grundverordnung die Berechnung seines Normalwerts auf die verfügbaren Fakten zu stützen (siehe Randnummer 66 der Verordnung über den vorläufigen Zoll). Das Unternehmen behauptete, die nicht angegebenen Verkäufe auf dem Inlandsmarkt seien zur Wiederausfuhr in ein Drittland bestimmt. Darüber hinaus hätte es gemäß Artikel 18 Absatz 4 der Grundverordnung von der Kommission über diesen Beschluß unterrichtet werden müssen, da keine Gelegenheit zur weiteren Erklärung geboten wurde. Das Unternehmen bestritt ferner die Berechnung des Normalwerts auf der Grundlage der verfügbaren Fakten, da seiner Auffassung nach die beim Kontrollbesuch im Betrieb vorgelegten Beweise (Rechnungen über die nicht angegebenen Geschäftsvorgänge) anstelle der angegebenen höchsten Wiederverkaufspreise hätten zugrunde gelegt werden müssen.

Die Untersuchung ergab, daß die fraglichen Verkäufe tatsächlich auf dem Inlandsmarkt getätigt und als solche nicht von dem Unternehmen angegeben worden waren. Das Unternehmen wurde aufgefordert, Beweise dafür vorzulegen, daß die fraglichen Verkäufe nicht für den Inlandsverbrauch, sondern tatsächlich zur Ausfuhr aus Singapur bestimmt waren. Trotz wiederholter Aufforderungen legte das Unternehmen keine Beweise für die Wiederausfuhr nach einem Drittland vor. Bei der von dem Unternehmen nach dem Kontrollbesuch beantragten Anhörung wurden keine zufriedenstellenden Erklärungen abgegeben.

(24) Was die Methode der Kommission zur Berechnung des Normalwerts im Fall dieser Geschäftsvorgänge anbetrifft, so wurden die dabei zugrunde gelegten Fakten überprüft, und sie erweisen sich nach den Teilangaben des Unternehmens als angemessen. Die vorläufigen Feststellungen der Kommission unter Randnummer 66 der Verordnung über den vorläufigen Zoll werden daher bestätigt.

(25) Ein koreanischer Hersteller/Ausführer, für den die Materialkosten gemäß Artikel 18 der Grundverordnung (siehe Randnummer 32 der Verordnung über den vorläufigen Zoll) anhand der verfügbaren Fakten berechnet wurden, behauptete, dies sei nicht gerechtfertigt, und stattdessen sollten seine Angaben zu den Materialkosten in dem Fragebogen verwendet werden. Ferner war er der Auffassung, daß die Methode der Kommission zur Berichtigung des Normalwerts infolge der unzureichenden Zusammenarbeit fehlerhaft sei.

(26) Die Untersuchung ergab, daß die angegebenen Materialkosten schwerwiegende Unstimmigkeiten enthielten und daher nicht akzeptiert werden konnten. Das Unternehmen lieferte keine weiteren Erklärungen für diese Unstimmigkeiten. Zu der Methode bei der Ermittlung der verfügbaren Fakten ist darauf hinzuweisen, daß ein konservatives Konzept für die Berichtigung für die Materialkosten gewählt und die niedrigste Differenz zwischen den niedrigsten und den durchschnittlichen Materialkosten zugrunde gelegt worden war.

Rechnerische Ermittlung des Normalwerts (VVG-Kosten)

(27) Der einzige kooperationswillige Hersteller/Ausführer in Thailand, der die Ware nicht auf dem Inlandsmarkt verkaufte, bestritt die Methode für die Berechnung der Vertriebs-, Verwaltungs- und sonstigen Gemeinkosten (VVG-Kosten) und des Gewinns bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwertes. Wie unter Randnummer 77 der Verordnung über den vorläufigen Zoll dargelegt, beschloß die Kommission gemäß Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c) der Grundverordnung, in Ermangelung von Inlandsverkäufen den Normalwert rechnerisch zu ermitteln durch Addition der Herstellungskosten, der gewogenen durchschnittlichen VVG-Kosten und der Gewinne bei allen gewinnbringenden Verkäufen der kooperationswilligen Ausführer in Taiwan. Das Unternehmen behauptete, es sei mit dem kooperationswilligen Hersteller/Ausführer in Taiwan verbunden, und aufgrund dieser geschäftlichen Beziehung sollten die VVG-Kosten und der Gewinn nach der in Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung genannten ersten Methode bestimmt werden, die die tatsächlichen einschlägigen Zahlen für das Unternehmen in Taiwan widerspiegeln würde. Sollte aber Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c) der Grundverordnung herangezogen werden, so sollten wegen der engen Geschäftsbeziehungen nur die VVG-Kosten und der Gewinn seines verbundenen Unternehmens in Taiwan gewählt werden.

(28) Hier ist darauf hinzuweisen, daß bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwerts nach Artikel 2 Absatz 6 der Grundverordnung die VVG-Kosten und die Gewinnspanne zugrunde gelegt werden müssen, die auf dem Inlandsmarkt des Ausfuhrlands, also Thailand, festgestellt werden. Da weder Informationen über die Inlandsverkäufe des betroffenen thailändischen Unternehmens oder eines anderen Unternehmens noch Informationen über die VVG-Kosten und die Gewinne bei der gleichen Warengruppe vorlagen, wie in Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe a) oder b) der Grundverordnung vorgesehen, mußten die VVG-Kosten und der Gewinn gemäß Artikel 2 Absatz 6 Buchstabe c) nach einer anderen vertretbaren Methode berechnet werden. Hier wurde die Auffassung vertreten, daß die gewogenen durchschnittlichen VVG-Kosten und Gewinne, die von allen kooperationswilligen Ausführern auf dem Markt in Taiwan verzeichnet wurden, eine angemessene und vernünftige Grundlage darstellten, da Taiwan ein wettbewerbsstarker Markt ist, auf dem zahlreiche Firmen miteinander konkurrieren und die Verkaufsbedingungen am ehesten den Verkaufsbedingungen auf dem Markt in Thailand ähneln.

(29) Würden entsprechend dem Vorschlag des thailändischen Herstellers nur die VVG-Kosten und Gewinne seines geschäftlich verbundenen Unternehmens in Taiwan zugrunde gelegt, so ergäbe sich keine angemessene Basis, denn die Verkäufe des verbundenen Unternehmens in Taiwan erreichen nur einen relativ geringen Anteil am Inlandsmarkt.

2.2. Vergleich

Einfuhrabgaben

(30) Unter Randnummer 37 der Verordnung über den vorläufigen Zoll stellte die Kommission fest, daß die Anträge der koreanischen Hersteller/Ausführer auf Berichtigungen für Einfuhrabgaben zurückgewiesen wurden, da die Unternehmen einen Durchschnittsbetrag für alle Waren berechnet und den konkreten Zusammenhang zwischen den entrichteten Abgaben und dem jeweiligen Modell nicht nachgewiesen hatten. Drei Hersteller/Ausführer in Korea behaupteten, dieser Beschluß sei nicht gerechtfertigt. Sie beantragten, die Kommissionsdienststellen sollten nicht auf präzisen Berechnungen je Modell bestehen, sondern eine globale Zuweisung der entrichteten Zölle akzeptieren. Sie behaupteten ferner, eine Berichtigung für die Zollerstattung hätte zugestanden werden müssen, unabhängig von der Tatsache, ob die auf dem Inlandsmarkt verkauften Modelle im Inland erworbene Teile enthielten oder nicht.

(31) Hier ist darauf hinzuweisen, daß eine Berichtigung nur zugestanden werden kann, wenn Beweise dafür vorliegen, daß die Bauteile nicht auf dem Inlandsmarkt erworben worden sind, da andernfalls kein Einfuhrzoll für diese Teile entrichtet wurde. In einem Fall konnte der Exporteur zumindest teilweise zur Zufriedenheit der Kommission darlegen, daß eine Berichtigung gerechtfertigt war. Die Berichtigung wurde nur in dem Umfang vorgenommen, in dem der Anspruch dargelegt war.

Handelsstufe

a) Unterschiede bei den Funktionen

(32) Die beiden japanischen Unternehmen und der Hersteller/Ausführer in Singapur wie auch ein Unternehmen in Korea beantragten eine Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d) der Grundverordnung. Dieser Antrag war aus den Gründen unter den Randnummern 49 und 71 der Verordnung über den vorläufigen Zoll vorläufig abgelehnt worden. Die Unternehmen widersprachen dem und erklärten erneut, die unterschiedlichen Funktionen beim Inlandsverkauf und beim Exportverkauf entsprächen automatisch verschiedenen Handelsstufen, so daß eine Berichtigung zugestanden werden sollte, um einen angemessenen

Vergleich zwischen Normalwert und Ausfuhrpreis zu gewährleisten. Zur Stützung ihrer Argumente erklärten die Unternehmen, daß die Kommissionsdienststellen bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises gemäß Artikel 2 Absatz 9 der Grundverordnung normalerweise alle den verbundenen Einführern in der Gemeinschaft entstehenden Kosten von dem Preis abziehen, der dem ersten unabhängigen Abnehmer in Rechnung gestellt wird, und auf diese Weise den Ab-Werk-Preis ermitteln. Zur Ermittlung eines Normalwerts auf der gleichen Handelsstufe sollten daher gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d) der Grundverordnung auch die gleichen auf dem Inlandsmarkt anfallenden Ausgabenkategorien zuzüglich eines entsprechenden Gewinns nach Maßgabe des Gewinns bei den Inlandsverkäufen ausgeschlossen werden.

(33) Dieses Argument kann nicht akzeptiert werden, da eine wesentliche Bestimmung der Grundverordnung mißachtet wird, wonach die Handelsstufen, auf denen die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt und auf dem Exportmarkt getätigt werden, von dem Antragsteller definiert werden müssen, der auch insbesondere angeben muß, wie sich ein etwaiger Unterschied auf die Vergleichbarkeit der Preise auswirkt.

(34) Bekanntlich errechnen die Dienststellen der Kommission den Ausfuhrpreis rechnerisch durch Abzug der den verbundenen Einführern entstandenen Kosten von dem Preis, der unabhängigen Einführern in Rechnung gestellt wird, um einen Preis frei Grenze der Gemeinschaft an unabhängige Abnehmer zu erhalten. Da im vorliegenden Fall der Wiederverkaufspreis des verbundenen Einführers an unabhängige Abnehmer weitgehend den Preisen entsprach, die Großabnehmern und Vertriebsgesellschaften in Rechnung gestellt wurden, führte der Abzug der Ausgaben des Einführers bei den Verkäufen an diese Abnehmer zu einem Preis, der in der Verkaufskette eine Handelsstufe höher liegt. Daher kann die Auffassung vertreten werden, daß der Ausfuhrpreis nach dieser Neuberechnung dem Preis entspricht, der einer Vertriebsgesellschaft in Rechnung gestellt wird.

(35) Die Forderung der Unternehmen, daß ein ähnlicher Abzug bei dem Inlandspreis vorgenommen werden sollte, weil die Kosten bei der rechnerischen Ermittlung des Ausfuhrpreises abgezogen worden sind, wird für sich genommen nicht als gerechtfertigt angesehen. Da im vorliegenden Fall die Neuberechnung des Ausfuhrpreises zu der Handelsstufe einer Vertriebsgesellschaft führte, entsprach diese der Handelsstufe auf dem Inlandsmarkt. Die Tatsache, daß bestimmte Kosten beim Verkauf an inländische Vertriebsgesellschaften entstehen können, die nicht auf der vergleichbaren Handelsstufe beim Export entstehen, hängt mit der spezifischen Struktur oder den spezifischen Umständen des jeweiligen Markts zusammen, kann aber nicht automatisch zu einer Berichtigung führen, wenn feststeht, daß die Preise den gleichen Abnehmern, nämlich Vertriebsgesellschaften, in Rechnung gestellt werden.

(36) Die japanischen und die koreanischen Unternehmen behaupteten, der durchschnittliche Inlandspreis könne nicht als Normalwert herangezogen werden, da die Inlandsverkäufe auf mehreren verschiedenen Handelsstufen stattfänden, von der nur eine der Exporthandelsstufe entspreche. Die Kommission prüfte die Situation im einzelnen, kam aber nicht zu dem Schluß, daß die Behauptung der Ausführer gerechtfertigt war, da die Unternehmen keine klare Aufschlüsselung der einzelnen Kosten oder Preise vorlegen konnten, um derartige verschiedene Handelsstufen bei den Inlandsverkäufen nachzuweisen. Dagegen konnte die Kommission feststellen, daß allen inländischen Abnehmern etwa die gleichen Preise in Rechnung gestellt wurden, ein Faktor, der darauf schließen läßt, daß die Handelsstufen nicht verschieden waren. Da bei den Inlandsverkäufen allen Abnehmergruppen die gleichen Preise in Rechnung gestellt wurden und eine dieser Abnehmergruppen der Handelsstufe der Exportabnehmer (Vertriebsgesellschaften) entsprach, war eine Berichtigung für die Handelsstufe nicht gerechtfertigt. Der Normalwert würde der gleiche sein, unabhängig davon, ob er sich auf die Verkäufe an eine Gruppe oder an alle Abnehmer stützt.

(37) Im Fall Singapurs wurden die Inlandsverkäufe angeblich auf einer einzigen Handelsstufe, nämlich an Vertriebsgesellschaften, getätigt. Bekanntlich wurde der Normalwert gemäß Artikel 18 Absatz 1 der Grundverordnung ermittelt, da das Unternehmen für einen großen Teil der Inlandsverkäufe der betreffenden Ware keine Angaben übermittelte, so daß eine ausführlichere Überprüfung der Handelsstufen auf dem Inlandsmarkt nicht möglich war. Anhand der der Kommission vorliegenden Informationen wurde kein Unterschied zwischen den Handelsstufen bei den Inlandsverkäufen und beim Export festgestellt.

(38) Aus diesen Gründen wurde der Normalwert auf der Grundlage aller Inlandsverkäufe ermittelt, und es wurde die Auffassung vertreten, daß Berichtigungen für Unterschiede bei der Handelsstufe, wie sie von den Herstellern/Ausführern in Japan, Singapur und Korea beantragt worden waren, nicht gerechtfertigt waren.

(39) Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d) Ziffer ii) gibt jedoch unter Umständen, die eine Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d) Ziffer i) der Grundverordnung nicht zulassen, die Möglichkeit, eine besondere Berichtigung zuzugestehen, wenn bestimmte Funktionen mit einer anderen Handelsstufe als der für den Vergleich gewählten Handelsstufe zusammenhängen. Im vorliegenden Fall ergab die Untersuchung, daß die Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe zwar nicht zugestanden werden konnte, die Werbefunktion jedoch gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d) Ziffer ii) besonders berücksichtigt werden sollte. Die Kommission

prüfte insbesondere, ob den betreffenden Unternehmen Werbekosten zur Förderung des Absatzes auf einer anderen Handelsstufe als der für den Vergleich gewählten Handelsstufe entstanden. Dabei wurde effektiv festgestellt, daß sich im Fall der betroffenen Unternehmen gewisse Werbekosten auf eine andere Handelsstufe als auf die für den Vergleich gewählte Handelsstufe bezogen. Daher wurde beschlossen, gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe d) Ziffer ii) der Grundverordnung die bei den Inlandsverkäufen entstehenden Werbekosten, die sich auf eine andere Handelsstufe als die Großhandelsstufe bezogen, bei der Berechnung des Normalwerts auszuschließen.

b) OEM-Verkäufe

(40) Ein Hersteller/Ausführer in Taiwan, einer in Thailand und zwei in Korea beanstandeten die Ablehnung ihres Antrags auf Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe im Fall der OEM-Exportverkäufe.

(41) Diesem Antrag konnte nicht stattgegeben werden, da für die angeblich verschiedenen Verkaufskanäle kein klares Preisgefüge ermittelt werden konnte. In einigen Fällen waren die Preise für OEM-Modelle höher als die Preise für die Markenprodukte. Im Fall eines koreanischen Unternehmens wurde ferner festgestellt, daß die Kundenklassifikation nicht richtig war und daher nicht berücksichtigt werden konnte. Auf dem Markt in Taiwan würden bei den Verkäufen an OEM keine nennenswerten Preisunterschiede gegenüber den Verkäufen unter dem Firmennamen festgestellt.

(42) Im Fall des Herstellers in Thailand, der die Ware nicht auf dem Inlandsmarkt verkaufte und nur an OEM exportierte, wurde der Normalwert rechnerisch ermittelt anhand der durchschnittlichen VVG-Kosten und des Gewinns auf dem Markt in Taiwan, für den, wie vorstehend ausgeführt, keine derartige Berichtigung erforderlich war. Dieser Antrag wird daher abgelehnt.

Provisionen

(43) Das Unternehmen in Thailand erhob Einwände dagegen, daß eine 5 %ige Provision von dem Preis, der dem ersten unabhängigen Käufer in der Gemeinschaft in Rechnung gestellt wurde, zur Berücksichtigung der Beteiligung des verbundenen Unternehmens in Taiwan an diesen Geschäften abgezogen wurde. Seiner Auffassung nach sollten nur die direkten Verkaufskosten abgezogen werden, zumal es keine Rechtsgrundlage für diese 5 %ige Provision gebe, die angeblich nicht tatsächlich gezahlt worden war.

(44) Die Untersuchung bestätigte, daß alle Ausfuhren des Herstellers/Ausführers in Thailand in die Gemeinschaft über das verbundene Unternehmen in Taiwan abgewickelt wurden. Aufgrund der geschäftlichen Beziehung zwischen den beiden Unternehmen wurden die Transferpreise, die der thailändische Hersteller dem verbundenen Unternehmen in Taiwan in Rechnung stellte, nicht als zuverlässig angesehen. Bei der Prüfung in den Betrieben wurde eine Handelsspanne zwischen dem Transferpreis und dem Preis festgestellt, der dem ersten unabhängigen Abnehmer in der Gemeinschaft in Rechnung gestellt wurde. Diese Spanne sollte zumindest zum Teil die Kosten decken, die dem verbundenen Unternehmen durch die mit dem Export der Ware verbundenen Kosten entstanden. Da die Funktionen des verbundenen Unternehmens in Taiwan denjenigen eines Händlers ähneln, wurde der Preis, der dem ersten unabhängigen Abnehmer in der Gemeinschaft gestellt wurde, um 5 % gekürzt. Dieser Prozentsatz wird aufgrund des Umfangs der Beteiligung des geschäftlich verbundenen Unternehmens an der Vertriebstätigkeit des Herstellers/Ausführers in Thailand für angemessen angesehen.

(45) Ein Unternehmen in Singapur beantragte eine Berichtigung für Provisionen, die es den verbundenen Unternehmen in Japan zahlte. Dieser Antrag wurde aus den unter Randnummer 73 der Verordnung über den vorläufigen Zoll dargelegten Gründen abgelehnt. Das Unternehmen erhob Einwände und bestätigte, daß die Berichtigung erforderlich war, weil die beiden verbundenen japanischen Unternehmen sowohl in der Produktion als auch der Vermarktung der Ware in Singapur eine wesentliche Rolle spielten.

(46) Die Frage wurde erneut geprüft und dabei wurde festgestellt, daß die beiden verbundenen Unternehmen in Wirklichkeit Gebühren und Gewinntransfers erhielten. Diese Zahlungen können nicht als Provisionen im Sinne von Artikel 2 Absatz 10 Ziffer i) der Grundverordnung angesehen werden. Folglich ist der Antrag abzulehnen.

(47) Bei den Exportverkäufen wurde jedoch festgestellt, daß die japanischen Unternehmen diese Verkäufe allein abwickelten. Die Funktion des Unternehmens in Singapur beschränkte sich auf die Ausstellung der Rechnungen und den Versand. Da die Funktionen des verbundenen Unternehmens denjenigen eines Händlers entsprechen, wurde der Preis, der dem ersten unabhängigen Abnehmer in der Gemeinschaft in Rechnung gestellt wurde, um 5 % gekürzt, um ihrer Beteiligung an den Vertriebs- und Verwaltungstätigkeiten des Herstellers in Singapur Rechnung zu tragen. Die Berichtigung wurde auf 5 % festgesetzt, da die den verbundenen japanischen Unternehmen entstehenden tatsächlichen Kosten in der Antwort auf den Fragebogen nicht angegeben worden waren, obgleich dies ausdrücklich verlangt worden war, und daher in den Betrieben nicht nachgeprüft werden konnten.

Kreditkosten

(48) Unter Randnummer 39 der Verordnung über den vorläufigen Zoll wurde festgestellt, daß die Anträge aller koreanischen Unternehmen auf Berichtigungen für Kreditkosten abgelehnt wurden, da die Anträge mit der Anwendung eines Zahlungssystems auf Kontokorrent/Revolving-Grundlage

begründet wurden, ohne daß Beweise dafür vorgelegt wurden, daß zum Zeitpunkt des Verkaufs eine Vereinbarung zwischen dem Lieferanten und dem Käufer der Ware bestand. Drei koreanische Hersteller/Ausführer behaupteten, dies stehe im Gegensatz zur normalen Praxis der Kommission. Auf dieser Basis hätte eine Berichtigung des Normalwerts für Kreditkosten zumindest für einen Kreditzeitraum von 30 Tagen zugestanden werden müssen.

(49) Die Kommissionsdienststellen stimmen normalerweise einer Berichtigung für Kreditkosten zu, wenn der Ausführer nachweist, daß das Zahlungsziel gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe g) der Grundverordnung bei der Festlegung der in Rechnung gestellten Preise berücksichtigt wurde. Eine Berichtigung wird daher nur für die zum Zeitpunkt des Verkaufs vereinbarte Anzahl von Tagen zugestanden, da sich nur die Kosten für diese Anzahl von Tagen im Preis niederschlagen können. Eine solche Vereinbarung besteht nicht bei einem Zahlungssystem auf Kontokorrent/Revolving-Grundlage, so daß dem Antrag nicht stattgegeben werden kann.

Kundendienstkosten

(50) Ein Hersteller/Ausführer in Korea beantragte, daß die Berichtigung für Unterschiede bei den Kundendienstkosten realistischer berechnet und gewisse Ausgaben wie Vergütungen für unabhängige Vertreter und Bezahlung von Reparaturen berücksichtigt werden sollten.

(51) Die Untersuchung ergab, daß die angegebenen Kundendienstkosten für den Inlandsmarkt zu hoch waren und daß sie folglich keine zuverlässige Grundlage für die Berechnung der Berichtigung darstellten. In der vorläufigen Sachaufklärung wurde beschlossen, bei der Berichtigung für Kundendienstkosten nur die tatsächlichen Kosten für die kostenlose Lieferung von Ersatzteilen zu berücksichtigen. Da keine neuen Beweise vorgelegt wurden, die eine Erhöhung der Berichtigung für Kundendienstkosten rechtfertigen würde, werden die vorläufigen Feststellungen bestätigt.

Andere Faktoren

(52) Ein Unternehmen in Taiwan beantragte erneut eine besondere Berichtigung gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k) der Grundverordnung und den Abzug der Gehälter für Verkaufspersonal, der Werbekosten und der Miete vom Normalwert, da seiner Auffassung nach die meisten dieser Kosten mit den Verkäufen auf dem Inlandsmarkt zusammenhängen.

(53) Die Hersteller/Ausführer in Japan und Singapur beantragten ferner für den Fall, daß ihre Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe abgelehnt werden sollte (siehe weiter oben), besondere Berichtigungen für andere Faktoren wie Gehälter des Verkaufspersonals, Werbekosten usw. Das Unternehmen in Singapur erhob Einspruch gegen die Ablehnung dieses Antrags (siehe Randnummer 72 der Verordnung über den vorläufigen Zoll) und behauptete, der in Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k) geforderte Nachweis für die Preisunterschiede auf dem Inlandsmarkt sei lediglich als Beispiel genannt und daher nicht zwingend vorgeschrieben.

(54) Keines der Unternehmen, die eine Berichtigung gemäß Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe k) der Grundverordnung beantragten, war in der Lage, Beweise für erhebliche und anhaltende Preisunterschiede beizubringen, wie in der Verordnung vorgesehen. Der Nachweis lediglich einer Kostendifferenz zwischen der für den Exportverkauf und der für den Inlandsmarkt zuständigen Verkaufsabteilung des gleichen Unternehmens stellt keine ausreichende Grundlage für einen Antrag auf Berichtigung für die die Vergleichbarkeit beeinflussenden Unterschiede und schon gar nicht für den Nachweis der Auswirkungen auf die Preise dar. Ferner ist die Annahme, daß der Nachweis für Unterschiede bei den Preisen nur als Beispiel angeführt ist, nicht richtig, da in Unterabsatz k) die in Artikel 2 Absatz 10 der Grundverordnung genannten beiden Voraussetzungen erneut betont werden, wonach die unter den Buchstaben a) bis k) genannten Berichtigungen nur vorgenommen werden können, wenn die Auswirkung auf die Vergleichbarkeit der Preise nachgewiesen wird. Da in diesem Fall derartige Beweise nicht vorgelegt wurden, war der Antrag abzulehnen.

3. **Länder ohne Marktwirtschaft**

3.1. Individuelle Behandlung

(55) Die Unternehmen, denen keine individuelle Behandlung zugestanden worden war, behaupteten, die entsprechende Begründung in der vorläufigen Verordnung sei unzureichend. Sie beantragten erneut eine individuelle Behandlung mit dem Argument, daß sie nicht der Kontrolle des chinesischen Staates unterliegen.

(56) Gemäß Artikel 9 Absatz 5 der Grundverordnung ist ein landesweiter einheitlicher Zoll für die Länder ohne Marktwirtschaft festzusetzen. Die individuelle Behandlung bestimmter Ausführer bleibt also die Ausnahme. Jeder Hersteller/Ausführer, der eine Ausnahme beantragt, muß seine Unabhängigkeit vom Staat nachweisen. Zwei der chinesischen Hersteller waren in der Lage nachzuweisen, daß sie alle Kriterien für eine individuelle Behandlung erfüllten. Im Fall der drei anderen chinesischen Hersteller wurde diese Unabhängigkeit nicht nachgewiesen, so daß für sie der landesweite Zoll Anwendung findet.

3.2. Modellvergleich

(57) Die chinesischen Hersteller/Ausführer sprachen sich dagegen aus, daß der Normalwert sich zum Teil auf Modelle eines koreanischen Herstellers stützte, auf den Artikel 18 der Grundverordnung Anwendung fand. Diese Ausführer behaupteten, sie würden durch die Wahl eines für ein nichtkooperationswilliges Unternehmen festgestellten Normalwerts benachteiligt.

(58) Die Frage wurde erneut geprütt, und diese Modelle wurden schließlich aus der Berechnung ausgeschlossen, da Artikel 18 der Grundverordnung bei der Ermittlung des Normalwerts angewandt wurde.

(59) Eines der koreanischen Unternehmen mit Produktionsstätten in China und Korea behauptete, der Normalwert für eines seiner in China hergestellten Modelle sollte anhand des rechnerisch ermittelten Werts des gleichen in Korea hergestellten Modells ermittelt werden.

(60) Dieser Antrag wurde abgelehnt, da der Normalwert für den verbundenen koreanischen Hersteller/Ausführer gemäß Artikel 18 der Grundverordnung anhand der verfügbaren Fakten ermittelt worden war und, wie weiter oben ausgeführt, diese Modelle bei der Bestimmung des Normalwerts für China nicht berücksichtigt wurden. Ferner ist hervorzuheben, daß sich der Normalwert nach Möglichkeit auf die Zahlenangaben für das gesamte Vergleichsland stützen sollte und nicht nur auf die Verkäufe eines bestimmten Herstellers.

3.3. Vergleich

Handelsstufe

(61) Die chinesischen Hersteller/Ausführer beantragten erneut eine Berichtigung für Unterschiede bei der Handelsstufe mit dem Argument, daß ihre Exportverkäufe an OEM in der Gemeinschaft gingen.

(62) Wie bereits dargelegt, ergab die Untersuchung in Korea jedoch, daß es auf dem koreanischen Markt keine anhaltenden und eindeutigen Preisunterschiede zwischen OEM-Verkäufen und Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen gab. In Ermangelung von Preisunterschieden zwischen OEM-Verkäufen und Verkäufen unter dem Firmennamen in Korea und in Anbetracht der Tatsache, daß der Normalwert für China anhand der koreanischen Inlandspreise ermittelt wurde, scheint eine Berichtigung nicht gerechtfertigt.

Provisionen

(63) Drei japanische Unternehmen sind von dem Verfahren gegenüber China betroffen, da sie Faxgeräte chinesischen Ursprungs in die Gemeinschaft exportierten. Ihre 100 %igen Tochtergesellschaften in Hongkong haben nach den Feststellungen entweder eine Zuliefervereinbarung mit einem chinesischen Fertigungs- oder Montagebetrieb in China oder unterhalten eine Zweigniederlassung (Rechtsperson) in China. Bei der vorläufigen Berechnung wurde eine Handelsspanne für die Tätigkeiten in Hongkong und Japan in Form einer Provision abgezogen. Die chinesischen Hersteller/Ausführer behaupteten, dieser 5 %ige Abzug vom Exportpreis sei nicht korrekt, da die Provision nicht tatsächlich gezahlt würde.

(64) Da die Aufgaben der verbundenen japanischen Gesellschaften denjenigen eines Händlers, der auf Provisionsbasis arbeitet, gleichzusetzen sind, wurde der Preis, der dem ersten unabhängigen Abnehmer in der Gemeinschaft in Rechnung gestellt wurde, um 5 % gekürzt. Dieser Prozentsatz wurde angesichts des Umfangs der Beteiligung der verbundenen Unternehmen an den Vertriebs- und Verwaltungstätigkeiten der chinesischen Hersteller als angemessen angesehen.

(65) Nach Artikel 2 Absatz 10 Buchstabe i) der Grundverordnung ist eine Berichtigung für Unterschiede bei den Provisionen vorzunehmen, die für die betreffenden Verkäufe gezahlt werden. Hier ist hervorzuheben, daß es keinen Unterschied macht, ob der Hersteller/Ausführer die Ware seinem Abnehmer in der Gemeinschaft direkt in Rechnung stellt und den an der Vermittlung des Verkaufsgeschäfts beteiligten Parteien eine Provision zahlt oder ob der Hersteller/Ausführer dem Vermittler die Ware in Rechnung stellt, der sie seinerseits dem Abnehmer in der Gemeinschaft in Rechnung stellt. Die letztere Vereinbarung ist nur eine andere Form, um sicherzustellen, daß die Zwischenhändler die Provision erhalten. Im Einklang mit der bisherigen Praxis des Rates und der Kommission konnte diesem Antrag daher nicht stattgegeben werden.

4. **Dumpingspannen für die untersuchten Unternehmen**

4.1. Dumpingspanne für die kooperationswilligen Unternehmen

(66) Gemäß Artikel 2 Absatz 11 der Grundverordnung wurde die Dumpingspanne anhand eines Vergleichs des gewogenen durchschnittlichen Normalwerts mit dem gewogenen durchschnittlichen Ausfuhrpreis aller Ausfuhrgeschäfte in die Gemeinschaft ermittelt.

4.2. Dumpingspanne für die nichtkooperationswilligen Unternehmen (Residualdumpingspanne)

(67) Mangels weiterer Argumente der interessierten Parteien wird beschlossen, die gleiche Methode wie unter Randnummer 28 der Verordnung über den vorläufigen Zoll anzuwenden, so daß für jedes

Exportland das Unternehmen mit der höchsten Dumpingspanne und das am stärksten gedumpte Modell ermittelt wird, das dieses Unternehmen in größeren Mengen herstellte und verkaufte. Die Dumpingspanne für die nichtkooperationswilligen Unternehmen wurde anhand der gewogenen durchschnittlichen Dumpingspanne bei diesem Modell, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft berechnet.

4.3. Dumpingspannen

Republik Korea

(68) Für die kooperationswilligen Hersteller/Ausführer ergeben sich folgende endgültige Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft:

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

(69) Die Dumpingspanne für die nichtkooperationswilligen Unternehmen in Korea beträgt, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, 25,1 %.

Japan

(70) Für die kooperationswilligen Hersteller/Ausführer wurden folgende endgültige Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, ermittelt:

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

(71) Die Dumpingspanne für die übrigen Ausführer in Japan beträgt, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, 130,2 %.

Taiwan

(72) Für die kooperationswilligen Hersteller/Ausführer wurden folgende endgültige Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, ermittelt:

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

(73) Die Dumpingspanne für die übrigen Ausführer in Taiwan beträgt, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, 60,8 %.

Singapur

(74) Für die kooperationswilligen Hersteller/Ausführer wurde folgende endgültige Dumpingspanne, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, ermittelt:

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

(75) Die Dumpingspanne für die übrigen Ausführer in Singapur beträgt, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, 68,2 %.

Thailand

(76) Für die kooperationswilligen Hersteller/Ausführer wurde folgende endgültige Dumpingspanne, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, ermittelt:

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

(77) Die Dumpingspanne für die übrigen Ausführer in Thailand beträgt, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, 22,6 %.

Malaysia

(78) Die Dumpingspanne für die übrigen Ausführer in Malaysia beträgt, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, 124,2 %.

Volksrepublik China

(79) Die endgültige Dumpingspanne für China beträgt, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, 51,6 %.

(80) Für die Unternehmen, denen eine individuelle Behandlung gewährt wurde, wurden folgende endgültige Dumpingspannen, ausgedrückt als Prozentsatz des cif-Einfuhrpreises frei Grenze der Gemeinschaft, ermittelt:

Murata Machinery (H.K.) Ltd, Hongkong (Waren mit Ursprung aus China)	21,2 %
Highsonic Industrial Ltd, Hongkong (Waren mit Ursprung aus China)	23,2 %.

D. WIRTSCHAFTSZWEIG DER GEMEINSCHAFT

(81) Nach der Einführung der vorläufigen Antidumpingzölle behaupteten mehrere interessierte Parteien, der antragstellende Gemeinschaftshersteller sollte nicht als Wirtschaftszweig der Gemeinschaft angesehen werden, da der zweite große Hersteller in der Gemeinschaft nicht zur Mitarbeit bereit war. Die Untersuchung ergab jedoch, daß auf den antragstellenden Hersteller in der Gemeinschaft ein größerer Anteil der gesamten Produktion in der Gemeinschaft im Sinne von Artikel 4 Absatz 1 der Grundverordnung entfiel. Dieser Hersteller wurde daher für die Zwecke dieses Verfahrens als Wirtschaftszweig der Gemeinschaft angesehen.

E. SCHÄDIGUNG

1. Globale Beurteilung der Auswirkungen der gedumpten Einfuhren

(82) Die japanischen Ausführer behaupteten, die Kommission solle den zehn japanischen Herstellern von Faxgeräten, welche in diesem Verfahren nicht mit der Kommission zusammenarbeiteten und die ihnen zugesandten Fragebogen nicht beantworteten, keine mangelnde Bereitschaft zur Zusammenarbeit unterstellen, weil diese Unternehmen die Ausfuhren in die Gemeinschaft vor dem Untersuchungszeitraum einstellten. Die Entwicklung der Ausfuhren aus Japan sollte sich auf die Zahlenangaben des japanischen Herstellerverbands CIAJ im Fall dieser Hersteller und auf die Zahlenangaben der beiden kooperationswilligen japanischen Ausführer stützen. Diese Angaben würden zeigen, daß die Ausfuhren aus Japan zwischen 1993 und 1996 erheblich zurückgegangen seien. Angesichts dieser Entwicklung sollten die Ausfuhren aus Japan nicht global mit den Ausfuhren der anderen Länder beurteilt werden.

(83) Ein Ausführer der chinesischen Ware wies darauf hin, daß die chinesischen Ausfuhren nicht global beurteilt werden sollten, da die Ausführer in China sich auf OEM-Abnehmer konzentrierten, während die anderen Exportländer in erster Linie den Markt belieferten. Dieser Ausführer behauptete ferner, daß bei den Ausführern in den einzelnen Ländern unterschiedliche Schadensschwellen und eine unterschiedliche Preispolitik festgestellt worden seien. Dies würde eine getrennte Beurteilung rechtfertigen, da dies darauf hindeute, daß diese Waren nicht miteinander konkurrierten.

(84) Mehrere Ausführer behaupteten ferner, die Durchschnittspreise in Japan und in Singapur lägen 40 bis 48 % über den Durchschnittspreisen der übrigen betroffenen Ausfuhrländer. Dies würde eine getrennte Beurteilung rechtfertigen, denn dies deute darauf hin, daß die Waren nicht mit den Waren aus den anderen Exportländern konkurrierten.

(85) Bei der Schadensermittlung ist eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren gemäß Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung nur unter folgenden Voraussetzungen möglich:

a) Die ermittelten Dumpingspannen für die Einfuhren aus den einzelnen Ländern übersteigen den in Artikel 9 Absatz 3 genannten Mindestprozentsatz.

b) Das Volumen der Einfuhren aus jedem einzelnen Land ist nicht unerheblich.

c) Eine kumulative Beurteilung der Auswirkungen der Einfuhren ist angesichts des Wettbewerbs zwischen den eingeführten Waren sowie des Wettbewerbs zwischen den eingeführten Waren und der gleichartigen Ware der Gemeinschaft angemessen.

1.1. Dumpingspannen

(86) Wie weiter oben dargelegt, sind die für die einzelnen Ausfuhrländer festgestellten Dumpingspannen keineswegs geringfügig im Sinne von Artikel 9 Absatz 3.

1.2. Einfuhrvolumen

(87) Da zuverlässige und nachprüfbare Exportzahlen im Fall aller japanischen Ausführer fehlen, werden für die Zwecke der endgültigen Feststellungen die Eurostat-Zahlen herangezogen. Da in den Eurostat-Zahlen nicht zwischen Faxgeräten für den persönlichen und für den beruflichen Gebrauch unterschieden wird, wurde die Einfuhrmenge bei Faxgeräten für den persönlichen Gebrauch durch die Anwendung der Verhältniszahl zwischen Faxgeräten japanischen Ursprungs für den beruflichen Gebrauch und für den persönlichen Gebrauch bestimmt, die während der Untersuchung für die unabhängigen kooperationswilligen Einführer und für die mit den japanischen Ausführern verbundenen Einführer ermittelt wurde. Danach entfielen auf die Faxgeräte für den persönlichen Gebrauch 41,1 % (in Stück) der gesamten Faxgeräte japanischen Ursprungs, die in der Gemeinschaft im Untersuchungszeitraum verkauft wurden. Die Einfuhrmenge aus Japan entsprach damit im Untersuchungszeitraum 41,1 % der von Eurostat ausgewiesenen Gesamteinfuhren aus Japan.

(88) Bei der Bestimmung der Einfuhrmengen aus Japan können nicht die Zahlenangaben des japanischen Herstellerverbands CIAJ zugrunde gelegt werden, da sich diese Zahlenangaben größtenteils auf nichtkooperationswillige japanische Ausführer beziehen, die den Fragebogen der Kommissionsdienststellen nicht beantworteten und folglich die Kommission daran hinderten, die einschlägigen Zahlenangaben einzuholen und zu überprüfen. Außerdem wurde kein Nachweis dafür vorgelegt, daß im Untersuchungszeitraum Faxgeräte für den persönlichen Gebrauch von anderen als den beiden kooperationswilligen japanischen Ausführern exportiert worden waren. Diese Ausführer waren folglich nicht in der Lage, den angeblich starken Rückgang der Ausfuhren nachzuweisen.

(89) Die vorläufigen Feststellungen werden daher bestätigt, wonach das Volumen der Einfuhren aus Japan gemäß Artikel 18 der Grundverordnung anhand der verfügbaren Fakten ermittelt werden mußte.

Das auf diese Weise ermittelte Volumen der Einfuhren aus Japan ist weiterhin sehr hoch.

1.3. Wettbewerbsbedingungen

Vertriebskanäle

(90) Zu der Frage, daß die Einführer in China sich auf OEM-Verkäufe konzentrierten und daß die Verkaufskanäle nicht als die gleichen anzusehen seien, waren die Hersteller in China nur sehr begrenzt zur Mitarbeit bereit. Die Situation der kooperationswilligen Ausführer allein läßt daher keine allgemeinen Schlußfolgerungen zu den Ausfuhren aus China zu. Ferner stellte die Kommission fest, daß die meisten kooperationswilligen Unternehmen in allen betroffenen Ausfuhrländern die Ware an mehrere Abnehmerkategorien, einschließlich OEM-Abnehmer, in der Gemeinschaft verkaufen.

(91) Dies gilt auch für den Wirtschaftszweig der Gemeinschaft. Der Anteil der Verkäufe an die einzelnen Abnehmerkategorien ist natürlich verschieden. Dies ändert jedoch nichts an der Tatsache, daß diese Unternehmen miteinander konkurrieren, und es wäre nicht gerechtfertigt, selbst wenn alle uneingeschränkt mitgearbeitet hätten, die Ausfuhren aus China aus diesen Gründen nicht kumulativ zu beurteilen.

Preise

(92) Zur Frage der höheren Preise für Geräte aus Japan und Singapur stellte die Kommission fest, daß die in die Gemeinschaft aus Japan und Singapur eingeführten Faxgeräte für den persönlichen Gebrauch in der Regel mehr Leistungsmerkmale aufweisen und in einem höheren Marktsegment angesiedelt sind als die Waren aus den anderen Ausfuhrländern. Folglich ist es normal, daß die durchschnittlichen Einfuhrpreise im Fall dieser beiden Länder höher sind. Dennoch konkurrieren die Waren aus Japan und Singapur mit den Waren aus den anderen Ausfuhrländern, die — wenn auch in geringerem Umfang — ebenfalls Modelle des oberen Marktsegments exportierten, und sie konkurrierten auch mit den Waren des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft; dies wird durch die Tatsache bewiesen, daß sie die gleichen oder ähnliche materielle und technische Merkmale aufweisen, daß sie den gleichen Verwendungszweck haben und über die gleichen oder ähnliche Vertriebskanäle verkauft wurden.

Obgleich die Ausführer in Singapur und Japan insgesamt die Verkaufspreise des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft nicht oder nicht wesentlich unterboten (siehe Randnummern 98 und 99), hatte der sinkende Rückgang der Ausfuhrpreise Japans und Singapurs eine preisdrückende Wirkung, so daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht in der Lage war, seine Preise auf ein gewinnbringendes Niveau anzuheben.

Die Wettbewerbsbedingungen sind folglich ähnlich.

1.4. Schlußfolgerung

(93) In Anbetracht der obigen Ausführungen werden die Schlußfolgerungen im Rahmen der vorläufigen Feststellungen bestätigt, wonach die Voraussetzungen für eine kumulative Beurteilung der Einfuhren bei der Schadensermittlung gemäß Artikel 3 Absatz 4 der Grundverordnung erfüllt sind.

2. **Allgemeine Schadensfaktoren**

Allgemeine Bemerkung

(94) Auf der Grundlage der Sachäußerungen, die nach der Einführung der vorläufigen Maßnahmen vorgebracht wurden, und weiterer Untersuchungen konnte nunmehr eine Reihe allgemeiner Schadensfaktoren endgültig ermittelt werden.

Verbrauch

(95) Nach der Einführung der vorläufigen Antidumpingzölle entwickelte sich der Verbrauch in der Gemeinschaft nunmehr wie folgt:

(96) Der Verbrauch stieg von etwa 1,1 Millionen Stück 1993 auf 2,5 Millionen Stück 1996 (Untersuchungszeitraum) oder um 130 %.

Kumulative Einfuhrmengen und Marktanteile

(97) Bei den Einfuhren aus allen betroffenen Ländern wurden global folgende Entwicklungstendenzen festgestellt:

i) In den Jahren 1993 und 1994 verzeichneten die Ausfuhrländer einen Absatzanstieg von mengenmäßig 33,7 %, während ihr Marktanteil um 11,4 Prozentpunkte zurückging (von 62,5 % auf 51,1 %);

ii) In der Zeit von 1994 bis 1996 erhöhte sich das Volumen der Einfuhren aus den Exportländern um 76,9 %, ihr Marktanteil erhöhte sich von 51,1 % auf 64,3 % oder um 13,2 Prozentpunkte.

Preise

a) Preisunterbietung

(98) Nach der Einführung der vorläufigen Antidumpingzölle wurde bei dem einzigen Ausführer in Singapur keine Preisunterbietung festgestellt.

(99) Im Falle der anderen kooperationswilligen Ausführer werden die vorläufigen Feststellungen bestätigt, wonach bei den untersuchten Modellgruppen eine Preisunterbietung vorlag. Die für die

Modellgruppen ermittelten Preisunterbietungsspannen liegen zwischen 1,3 % und 41,8 %. Bei den Gesamteinfuhren aus den einzelnen Ländern wurden folgende endgültige gewogene durchschnittliche Preisunterbietungsspannen ermittelt: Volksrepublik China 18,5 %, Japan 0,3 %, Taiwan 4,5 %, Singapur 0,0 %, Korea 9,2 %, Thailand 10,9 %, Malaysia 41,8 %. Die gewogene durchschnittliche Preisunterbietungsspanne für alle betroffenen Länder beträgt 8,4 %.

b) Verkaufspreise

(100) In den Jahren 1993 und 1994 gingen die Verkaufspreise der kooperationswilligen Ausführer im Durchschnitt um 11 % zurück, und zwischen 1994 und 1996 erreichte der Rückgang durchschnittlich 26,1 %. Auch bei den Ausfuhren aus Japan und Singapur ist in dieser Zeit ein Preisrückgang zu beobachten.

3. **Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft**

(101) Auf der Grundlage der Stellungnahmen nach der Einführung der vorläufigen Zölle und weiterer Untersuchungen wurde folgendes festgestellt.

(102) In den Jahren 1993 und 1994 erhöhte sich der Absatz des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft mengenmäßig um 140 %, und sein Marktanteil stieg um 7,7 Prozentpunkte von 16,3 % auf 24 %. Diese positive Entwicklung war das Ergebnis der Investitionstätigkeit im Jahr 1993.

(103) In der Zeit von 1994 bis 1996 verringerten sich der Absatz des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft mengenmäßig um 14,7 % und sein Marktanteil von 24 % auf 14,5 %, also um 9,5 Prozentpunkte.

(104) In der Zeit von 1994 bis 1996 gingen die Produktion und die Kapazitätsauslastung infolge des Absatzrückgangs erheblich zurück, und die Preise fielen um 17,5 %. In der gleichen Zeit gingen 21,7 % der Arbeitsplätze verloren. Die finanziellen Verluste nahmen zu und erreichten im Untersuchungszeitraum zweistellige Zahlen, ausgedrückt als Prozentsatz des Umsatzes. Infolge des Preisdrucks auf dem Gemeinschaftsmarkt war der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft nicht in der Lage, seine Preise auf ein gewinnbringendes Niveau anzuheben.

4. **Schlußfolgerung**

(105) Aus den obigen Feststellungen wird der Schluß gezogen, daß dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung verursacht wurde.

F. SCHADENSURSACHE

1. **Gedumpte Einfuhren**

(106) Der Anstieg des Marktanteils der gedumpten Waren, die über die gleichen Vertriebskanäle und auf dem gleichen (transparenten) Markt verkauft wurden, fiel zeitlich zusammen mit den Marktanteileinbußen und der Verschlechterung der finanziellen Lage des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft verkaufte während des Untersuchungszeitraums seine Ware zu Preisen, die weit unter den Produktionskosten lagen. Wegen des Preisdrucks am Markt war er nicht in der Lage, seine Preise auf ein gewinnbringendes Niveau anzuheben. Die preisdrückende Wirkung wurde durch die Preisunterbietung der Ausführer und durch die Ausführer in Japan und Singapur verursacht, wobei die Ausfuhrpreise der letzteren ebenfalls ständig zurückgingen. Der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft mußte sich daher gleichzeitig gegenüber den gedumpten Einfuhren aus Japan und Singapur bei Waren im oberen Marktsegment und gegenüber den gedumpten Einfuhren aus den anderen Ausfuhrländern, vor allem im unteren Marktsegment, behaupten, wo der Wettbewerb in erster Linie über den Preis erfolgt.

2. **Andere Faktoren**

(107) Nach der Einführung der vorläufigen Antidumpingzölle wurde behauptet, daß die Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft durch Sagem, dem zweitgrößten Gemeinschaftshersteller, verursacht worde sein könnte.

(108) Die während der Untersuchung eingeholten Zahlen zeigen, daß Sagem seinen Marktanteil zwar zwischen 1993 und 1994 erhöhte, aber zwischen 1994 und dem Untersuchungszeitraum erhebliche Einbußen erlitt. Aus den Statistiken geht ferner hervor, daß Sagem auf seinem wichtigsten Markt (Frankreich) normalerweise die höchsten Preise innerhalb einer Gruppe vergleichbarer Modelle in Rechnung stellte. Nach diesen Informationen dürfte Sagem kaum zu der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft beigetragen haben.

(109) Im Fall der Einfuhren aus nicht von dem Verfahren betroffenen Ländern wurde vorläufig festgestellt, daß im Untersuchungszeitraum keine nennenswerten Einfuhren stattgefunden hatten. Dazu wurden keine Bemerkungen vorgebracht.

3. **Schlußfolgerung**

(110) Anhand der obigen Feststellungen wird die Auffassung vertreten, daß die gedumpten Einfuhren aus den betroffenen Ausfuhrländern dem Wirtschaftszweig der Gemeinschaft eine bedeutende Schädigung verursachten.

G. INTERESSE DER GEMEINSCHAFT

(111) Nach der Einführung der vorläufigen Antidumpingzölle wurde behauptet, die Antidumpingzölle würden die Verbraucher über Gebühr belasten und folglich dem Interesse der Gemeinschaft zuwiderlaufen. Weitere Untersuchungen wurden daher durchgeführt mit folgendem Ergebnis:

1. Wirtschaftszweig der Gemeinschaft und andere Gemeinschaftshersteller

(112) In der Untersuchung wurde festgestellt, daß der Wirtschaftszweig der Gemeinschaft lebensfähig ist, was u.a. durch die kontinuierlichen Investitionen und die Entwicklung eigener Normalpapier-Faxgeräte für den persönlichen Gebrauch (Thermotransfergeräte) bewiesen wird, die demnächst auf den Markt kommen werden. Angesichts des Umfangs und der Dauer der finanziellen Verluste infolge der gedumpten Einfuhren ist damit zu rechnen, daß dieser Wirtschaftszweig seine Tätigkeiten in der Gemeinschaft aufgeben würde, wenn keine Maßnahmen gegen das Dumping getroffen werden. Ohne entsprechende Maßnahmen würde die preisdrückende Wirkung der gedumpten Einfuhren anhalten und alle Anstrengungen des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zur Wiederherstellung seiner Rentabilität zunichte machen. Als weitere Folge gingen in der Gemeinschaft etwa 370 Arbeitsplätze verloren, die direkt mit der Produktion der betreffenden Ware zusammenhängen. Die Einführung von Maßnahmen würde dagegen den Wirtschaftszweig in die Lage versetzen, seine Aktivitäten in der Gemeinschaft aufrechtzuerhalten und sogar zu erweitern.

(113) Ferner wird die Auffassung vertreten, daß die Einführung von Antidumpingzöllen direkt und indirekt etwa 4 000 Arbeitsplätze erhalten wird, und zwar etwa 1 000 Arbeitsplätze in der Produktion der Gemeinschaftshersteller (Philips, Sagem und den japanischen Fertigungsbetrieben) und indirekt weitere 3 000 Arbeitsplätze im Bereich der Dienstleistungen und Zulieferungen. (Nach Schätzungen für diesen Sektor erfordert ein Arbeitsplatz in der Produktion mindestens drei weitere nachgelagerte Arbeitsplätze.)

2. Unabhängige Einführer/Händler

(114) Nach den Untersuchungsergebnissen entfiel auf die betreffende Ware im Fall der unabhängigen Einführer und Händler im allgemeinen nur durchschnittlich 1 % des Gesamtumsatzes. Im Fall der kooperationswilligen Einführer hingen keine Arbeitsplätze und keine Investitionen direkt mit der Ware zusammen. Alle außer einem dieser Unternehmen erklärten, Antidumpingzölle würden keine größeren Auswirkungen auf den Gesamtumsatz, die Gewinne und die Beschäftigung haben.

3. Verbraucher

(115) Mit der Einführung endgültiger Antidumpingzölle wäre mit einer Erhöhung der Verbraucherpreise um etwa 12 % zu rechnen, vorausgesetzt, daß die Ausführer, für die die höchsten Antidumpingzölle zwischen 40 % und 89 % gelten, ihre Ausfuhren in die Gemeinschaft einstellen und die verbleibenden Ausführer weiterhin in die Gemeinschaft verkaufen würden. Die individuelle Preiserhöhung wäre im Fall der Ausführer, für die niedrigere Antidumpingzölle gelten und auf die etwa 70 % der Exporte aus den betreffenden Ländern entfallen, sogar noch niedriger und läge zwischen 3 und 9 %. Bei einer Ware mit einer Lebensdauer von etwa fünf Jahren betrüge die durchschnittliche jährliche Mehrbelastung durch die Antidumpingzölle etwa 6 ECU. Diese relativ geringe Belastung würde außerdem zum Teil durch die normalen Preiserhöhungen bei der betreffenden Ware neutralisiert.

(116) Abgesehen von den vorgenannten Preiserhöhungen bei den Importwaren wird der Verbraucher mit einer stärkeren Marktversorgung seitens der Gemeinschaftshersteller rechnen können. Der Marktanteil der Gemeinschaftshersteller dürfte von etwa 35 % 1996 nach der Einführung der Antidumpingzölle auf 50 % steigen. Die Gemeinschaftshersteller dürften ihre Preise stabil halten, um einen höheren Marktanteil und eine Absatzsteigerung zu erreichen, die ihrerseits zu einer Verringerung der Stückkosten und zur Verbesserung der finanziellen Ergebnisse führen würde.

(117) Der Europäische Verbraucherverband (BEUC) nahm nicht an der Untersuchung teil, obwohl er dazu aufgefordert worden war, und brachte keine Sachäußerungen vor.

(118) In Anbetracht der vorstehenden Ausführungen wird die Auffassung vertreten, daß die Belastung der Verbraucher infolge der Antidumpingzölle auf die Einfuhren von Faxgeräten für den persönlichen Verbrauch aus den betroffenen Ländern gering ist, verglichen mit den Vorteilen, die eine Sicherung des Fortbestands der Produktion und der hochqualifizierten Arbeitsplätze in der Gemeinschaft mit sich bringt.

4. Informationsgesellschaft

(119) Es wurde geltend gemacht, die Einführung von Antidumpingzöllen würde die Entwicklung der Informationsgesellschaft beeinträchtigen.

(120) In diesem Zusammenhang wurde ausdrücklich in dem Abkommen von Singapur über die Erzeugnisse der Informationstechnologie aus dem Jahr 1996 festgestellt, daß dieses Abkommen in keiner Weise das Recht berührt, bei Bedarf Antidumpingmaßnahmen einzuführen. Ferner wird die Auffassung vertreten, daß die geringen Auswirkungen auf die Verbraucher die Nachfrage nach der betreffenden Ware kaum nachteilig beeinflussen werden.

5. Auswirkungen der Antidumpingmaßnahmen auf den Wettbewerb

(121) Die Einführung von Antidumpingzöllen gegenüber den Ausführern, für die hohe Dumpingspannen und Schadensschwellen festgestellt worden waren und auf deren Ausfuhren hohe Antidumpingzölle erhoben würden, wird wahrscheinlich zu einem Rückgang der Verkäufe und des Marktanteils dieser Parteien führen. Für die Mehrheit der betroffenen Ausführer jedoch werden sich die Auswirkungen der Zölle in Grenzen halten, und es ist nicht damit zu rechnen, daß die Wettbewerbssituation dieser Ausführer wesentlich beeinträchtigt würde. Daher werden den Gemeinschaftsherstellern am Markt weiterhin mehrere starke Konkurrenten gegenüberstehen.

6. Schlußfolgerungen

(122) In Anbetracht der obigen Ausführungen wird die Auffassung vertreten, daß keine stichhaltigen Gründe gegen die Einführung von Antidumpingzöllen sprechen.

H. ENDGÜLTIGER ZOLL

1. Schadensschwellen

(123) Zur Bestimmung des erforderlichen Zollbetrags zur Beseitigung der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft durch die gedumpten Einfuhren wurde die Auffassung vertreten, daß ein Preisniveau auf der Grundlage der Produktionskosten des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft zuzüglich eines angemessenen Gewinns berechnet werden sollte. Eine Gewinnspanne von 10,7 % auf den Umsatz wurde als das angemessene Minimum angesehen. Auch werden gegenwärtig und künftig intensive und wachsende FuE-Anstrengungen notwendig sein, vor allem im Hinblick auf die weitere Miniaturisierung und künftige Produktgenerationen, die den neuen Entwicklungen in der Telekommunikationstechnologie entsprechen. Außerdem reicht diese Gewinnspanne aus, um die Mittel für die erforderlichen Investitionen zur Herstellung neuer Modelle zu erwirtschaften und einen angemessenen Investitionsertrag zu gewährleisten.

(124) Ferner wird die Auffassung vertreten, daß diese Gewinnspanne den Gewinnspannen entspricht, die bei den Inlandsverkäufen der betroffenen Ausführer festgestellt wurden und auch den Gewinnspannen, die in vorausgegangenen Antidumpingverfahren gegenüber ähnlichen Produkten festgestellt worden waren (z. B. kleine Farbfernsehempfangsgeräte, Audiokassetten, Videokassettenbänder, Magnetplatten, Elektrolytkondensatoren aus Aluminium, Fernsehkamerasysteme: Hier wurden Gewinnspannen zwischen 10 und 12 % zugrunde gelegt).

(125) Zur Ermittlung der Schadensschwelle wurde der gewogene durchschnittliche Einfuhrpreis nach gebührender Berichtigung für Unterschiede bei den Zahlungs- und Lieferbedingungen auf der gleichen Handelsstufe mit dem nichtschädigenden Preis der Gemeinschaftshersteller, wie er oben ermittelt worden war, verglichen. Das Ergebnis dieser Berechnung wurde ausgedrückt als Prozentsatz des gewogenen durchschnittlichen Wertes der eingeführten Waren frei Grenze der Gemeinschaft. Dabei ergeben sich folgende Schadensschwellen:

Land	Unternehmen	Schadensschwelle (%)
Japan	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Andere	34,9
Volksrepublik China	Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong	59,3
	Murata Machinery Ltd	23,5
	Andere	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
	Andere	73,1

Land	Unternehmen	Schadens-schwelle (%)
Singapur	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Andere	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics Inc.	32,4
	Sampo Corporation	35,8
	Andere	36,6
Thailand	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	40,7
	Andere	47,3
Malaysia	Alle (nichtkooperierenden)	89,9

2. **Endgültige Zölle**

(126) Die endgültigen Antidumpingzölle sollten auf der Höhe der festgestellten Dumpingspannen oder auf der Höhe der Schadensschwellen festgesetzt werden, wenn letztere niedriger sind. Diese Zölle erreichen, ausgedrückt als Prozentsatz des Preises frei Grenze der Gemeinschaft, folgende Werte:

Land	Unternehmen	Endgültiger Zoll (%)
Japan	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Andere	34,9
Volksrepublik China	Highsonic Industrial Ltd, Hong Kong	23,2
	Murata Machinery Ltd	21,2
	Andere	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
	Andere	25,1
Singapur	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Andere	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics Inc.	6,0
	Sampo Corporation	35,8
	Andere	36,6
Thailand	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4
	Andere	22,6
Malaysia	Alle	89,9

I. VEREINNAHMUNG DER VORLÄUFIGEN ZÖLLE

(127) In Anbetracht des Umfangs der für die ausführenden Hersteller und die Ausfuhrländer festgestellten Dumpingspannen und des Ausmaßes der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft wird es für notwendig angesehen, die Sicherheitsleistungen für die vorläufigen Antidumpingzölle auf die Einfuhren der betreffenden Ware auf der Höhe der endgültigen Zölle endgültig zu vereinnahmen

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren von Faxgeräten mit einem Gewicht von 5 kg oder weniger und Gehäuseabmessungen von 470 mm × 450 mm × 170 mm (Breite × Tiefe × Höhe) oder weniger, mit Ausnahme von Faxgeräten mit Tintenstrahl-, Laserdruck- oder LED (Light-Emitting-Diode)-Druckverfahren, des KN-Codes 8517 21 00 (Taric-Code 8517 21 00*10) mit Ursprung in der Volksrepublik China, Japan, der Republik Korea, Malaysia, Singapur, Taiwan und Thailand wird ein endgültiger Antidumpingzoll eingeführt.

(2) Der Zollsatz auf den Nettopreis frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt, wird für die Waren mit Ursprung in den folgenden Ländern wie folgt festgesetzt:

Land	Endgültiger Zoll (%)	Taric-Zusatzcode
Volksrepublik China	51,6	8900
Japan	34,9	8900
Republik Korea	25,1	8900
Malaysia	89,8	—
Singapur	39,5	8900
Taiwan	36,6	8900
Thailand	22,6	8900

Diese Zollsätze gelten nicht für die Waren, die von den nachstehend genannten Unternehmen hergestellt werden und auf die folgende Zollsätze erhoben werden:

Land	Unternehmen	Endgültiger Zoll (%)	Taric-Zusatzcode
Volksrepublik China	— Murata Machinery (H.K.) Ltd (Hong Kong)	21,2	8458
	— Highsonic Industrial Ltd (Hong Kong)	23,2	8459
Japan	— Brother Industries Ltd	7,0	8430
	— Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1	8431
Republik Korea	— 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

Land	Unternehmen	Endgültiger Zoll (%)	Taric-Zusatzcode
Singapur	— Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte, Ltd	7,7	8438
Taiwan	— Kinpo Electronics, Inc	6,0	8439
	— Sampo Corporation	35,8	8442
Thailand	— Cal-Comp Electronics (Thailand) Co. Ltd	10,4	8457

(3) Sofern nichts anderes bestimmt ist, finden die geltenden Zollbestimmungen Anwendung.

Artikel 2

Der Rat wird erforderlichenfalls auf Vorschlag der Kommission im Einzelfall je nach Modell klarstellen, welche Faxgeräte für den beruflichen Gebrauch, die nach Gewicht und Abmessung unter Artikel 1 fallen, sowie tragbare Faxgeräte, die nur in Verbindung mit einem Funktelefon verwendet werden können, dieser Verordnung nicht unterfallen.

Artikel 3

(1) Die Sicherheitsleistungen für den vorläufigen Antidumpingzoll gemäß der Verordnung (EG) Nr. 2140/97 werden auf der Höhe des endgültigen Zolls endgültig vereinnahmt.

(2) Die Sicherheitsleistungen, die den endgültigen Antidumpingzoll übersteigen, werden freigegeben.

Artikel 4

Diese Verordnung tritt am Tag ihrer Veröffentlichung im *Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften* in Kraft.

Diese Verordnung ist in allen ihren Teilen verbindlich und gilt unmittelbar in jedem Mitgliedstaat.

Geschehen zu Luxemburg am 27. April 1998.

Im Namen des Rates
Der Präsident
R. COOK