I

(Besluiten waarvan de publicatie voorwaarde is voor de toepassing)

VERORDENING (EG) Nr. 904/98 VAN DE RAAD

van 27 april 1998

tot instelling van definitieve antidumpingrechten op de invoer in de Gemeenschap van faxapparaten voor persoonlijk gebruik van oorsprong uit de Volksrepubliek China, Japan, de Republiek Korea, Maleisië, Singapore, Taiwan en Thailand

DE RAAD VAN DE EUROPESE UNIE,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EG) nr. 384/96 van de Raad van 22 december 1995 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping uit landen die geen lid zijn van de Europese Gemeenschap [1], inzonderheid op artikel 9, lid 4,

Gezien het voorstel dat door de Commissie werd ingediend na overleg in het Raadgevend Comité,

Overwegende hetgeen volgt:

A. PROCEDURE

(1) Op 1 november 1997 werden bij Verordening (EG) nr. 2140/97 van de Commissie [2] („verordening voorlopig recht") voorlopige antidumpingrechten ingesteld.

Nadat de voorlopige antidumpingrechten waren ingesteld dienden de communautaire bedrijfstak, twee verenigingen van exporteurs, een aantal producenten/exporteurs en importeurs schriftelijk opmerkingen in. Alle partijen die hiertoe een verzoek hadden ingediend, werden gehoord.

(2) De Commissie bleef alle informatie die zij nodig achtte voor haar definitieve bevindingen verzamelen en verifiëren en verrichtte onderzoek ten kantore van een aantal importeurs die verbonden waren met de exporteurs uit de betrokken landen. De partijen werden op de hoogte gebracht van de essentiële feiten en overwegingen op basis waarvan zij voornemens was instelling van een definitief antidumpingrecht aan te bevelen alsmede inning van de bedragen die in de vorm van een voorlopig recht waren zekergesteld. De partijen kregen tevens een redelijke termijn waarbinnen zij naar aanleiding van deze conclusies met bezwaren naar voren konden komen.

B. BETROKKEN PRODUCT EN SOORTGELIJK PRODUCT

(3) De procedure heeft betrekking op faxapparaten voor persoonlijk gebruik (hierna „faxapparaten voor persoonlijk gebruik" of „betrokken product" genoemd). Deze toestellen zijn hoofdzakelijk bedoeld voor het overzenden en ontvangen van papieren documenten, waarbij gebruik wordt gemaakt van een geluidssignaal; zij worden vaak thuis of als persoonlijk toestel op kantoor gebruikt en zijn meestal voorzien van andere communicatiefaciliteiten. Naast de faxfunctie en telefoon(s) en/of aansluiting(en) voor een al dan niet draadloos telefoontoestel kan het faxapparaat zijn voorzien van een papiertoevoer en één of meer van de volgende functies: een antwoordapparaat met cassette of digitaal geheugen, een fotokopieerapparaat of een intercomvoorziening. Deze opsomming is niet volledig.

(4) Voor haar voorlopige conclusies maakte de Commissie een onderscheid tussen faxapparaten voor persoonlijk gebruik en professionele faxapparaten op grond van gewicht en omvang. Voor dit onderzoek worden uitsluitend faxapparaten die niet meer dan 5 kg wegen en waarvan de afmetingen (breedte × diepte × hoogte) van het apparaat zelf niet meer dan 470 mm × 450 mm × 170 mm bedragen als faxapparaten voor persoonlijk gebruik beschouwd. Voor het bepalen van het gewicht en de afmetingen worden de papiertoevoer en ander verbruikbaar toebehoren en de eventuele draadloze telefoon buiten beschouwing gelaten. Voorts was men van oordeel dat faxapparaten die gebruik maken van inktstroom- of laserdruktechnologieën alleen gericht zijn op professioneel gebruik zodat de apparaten die van deze technologieën gebruik maken werden uitgesloten van de toepassing van het voorlopige antidumpingrecht.

(5) Faxapparaten voor persoonlijk gebruik worden momenteel ingedeeld onder GN-code 8517 21 00.

[1] PB L 56 van 6. 3. 1996, blz. 1. Verordening laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 2331 /96 (PB L 317 van 6. 12. 1996, blz. 1).

[2] PB L 297 van 31. 10. 1997, blz. 61.

1. **Kenmerken van professionele faxapparaten**

(6) Nadat de voorlopige antidumpingrechten waren ingesteld betoogden exporteurs dat gewicht en omvang voor de definitie van het product niet als criteria konden worden toegepast omdat dan al snel ook professionele (kantoor) apparaten onder de definitie zouden vallen.

(7) Uit het onderzoek bleek echter dat een definitie van het product waarbij wordt uitgegaan van gewicht en omvang, wat het onderzoektijdvak betreft, niet inhield dat hiertoe ook professionele faxapparaten worden gerekend. Bovendien heeft geen van de betrokken partijen betoogd dat er tussen het eind van het onderzoektijdvak en december 1997 professionele faxapparaten beschikbaar waren op de communautaire markt die voldeden aan de criteria inzake gewicht en omvang voor faxapparaten voor persoonlijk gebruik. Wat de gevolgen voor de toekomst betreft heeft geen van de betrokken partijen gemotiveerde bezwaren ingediend en werd in het onderzoek evenmin geconstateerd dat er aanwijzingen zijn dat dergelijke professionele apparaten op de markt zouden komen in de periode waarin de antidumpingrechten van toepassing zijn. Vastgesteld wordt derhalve dat de criteria van gewicht en omvang in de nabije toekomst niet tot gevolg zouden hebben dat professionele faxapparaten onder de draagwijdte van de procedure zouden komen te vallen.

Zodra evenwel dergelijke professionele faxapparaten in de Gemeenschap worden geïntroduceerd zal de Commissie, indien nodig, een voorstel indienen bij de Raad om te verduidelijken dat, op een individuele basis model per model, deze faxapparaten niet onder deze verordening vallen.

2. **Druktechnologieën**

(8) Verder werd aangevoerd dat faxapparaten voor persoonlijk gebruik die andere druktechnologieën toepassen dan warmtegevoelige (d.w.z. thermografische apparaten, inktstroom-, laser-, of LED-druktechnologieën) zouden moeten worden uitgesloten.

2.1. Thermografische faxapparaten

(9) Hierbij leverde het onderzoek het volgende op:

Fysieke en technische kenmerken

(10) Thermografische faxapparaten zijn qua gewicht en omvang alsmede hun fundamentele technische kenmerken gelijk of identiek aan faxapparaten die met thermisch gevoelig papier werken. Het enige verschil is de druktechnologie en derhalve het papier dat wordt gebruikt. Zowel de thermografische technologie als de technologie waarbij gebruik wordt gemaakt van thermisch gevoelig papier maken gebruik van warmte om informatie op papier over te brengen met behulp van één enkele printkop. Beide printkoppen zijn vrijwel identiek. Voor thermisch gevoelig papier zou in principe dan ook een thermografische printkop worden gebruikt. Voorts zijn de elektrische onderdelen die de printkop sturen identiek. Fundamentele elementen van de technologie waarbij gebruik wordt gemaakt van thermisch gevoelig papier vormen bijgevolg de basis voor de meest recente thermografische techniek. Hierbij bleek dat de thermografische technologie het resultaat is van de normale productontwikkeling van de druktechnologie waarbij gebruik wordt gemaakt van thermisch gevoelig papier.

Gebruik en beeld dat de consument heeft van het product

(11) Beide productsoorten hebben over het algemeen een soortgelijk ontwerp en zien er hetzelfde uit en ook de bediening is in beide gevallen even eenvoudig. Particuliere gebruikers en kleine kantoren/kantoren aan huis gebruiken zowel faxapparaten met thermisch gevoelig papier als thermografische faxapparaten.

De verschillen in de druktechnologie, dat wil zeggen de betere drukkwaliteit van thermografische faxapparaten en de voordelen van het gebruik van gewoon papier worden door de consument beschouwd als slechts één aspect van alle technische mogelijkheden. De consument wil op de eerste plaats over een apparaat kunnen beschikken dat faxboodschappen kan verzenden en ontvangen. De druktechnologie die wordt gebruikt voor de beide betrokken productsoorten vormt voor de consument slechts een bijkomstigheid.

Verkoopkanalen

(12) Tijdens het onderzoektijdvak werden faxapparaten met thermisch gevoelig papier en thermografische faxapparaten over het algemeen verkocht via dezelfde verkoopkanalen.

Conclusie

(13) Samenvattend kunnen faxapparaten met thermisch gevoelig papier en thermografische faxapparaten als één product worden beschouwd.

2.2. Inktstroom-, laser-, LED-druktechnologieën en draagbare faxapparaten

(14) De definitieve conclusies bevestigden dat faxapparaten die gebruikmaken van inktstroom-, laser- of LED-druktechnologie, over het algemeen aanzienlijk verschillen van faxapparaten voor persoonlijk gebruik wat de fysieke en technische kenmerken betreft (met name met betrekking tot gewicht/omvang en de werking), dat zij ontworpen zijn niet zozeer voor persoonlijk als wel voor professioneel gebruik en in belangrijke mate via verschillende verkoopkanalen worden verkocht.

(15) Dit betekent dat faxapparaten die gebruikmaken van inktstroom-, laser- en LED-druktechnologie in dit geval niet kunnen worden beschouwd als soortgelijke producten.

(16) Een aantal belanghebbenden was verder van oordeel dat bepaalde nieuwe soorten draagbare faxapparaten die in combinatie met mobiele telefoontoestellen worden gebruikt die tijdens het onderzoektijdvak nog niet beschikbaar waren op de communautaire markt, slechts voor professionele doeleinden bestemd zouden zijn en derhalve van deze procedure moeten worden uitgesloten.

(17) Op basis van de beschikbare informatie is men van mening dat draagbare faxapparaten die alleen gebruikt kunnen worden in combinatie met mobiele telefoontoestellen, verschillende fysieke en technische kenmerken hebben en derhalve alleen bestemd zijn voor professionele doeleinden. Deze apparaten vallen derhalve niet onder de definitie van het betrokken product. Zodra evenwel dergelijke faxapparaten worden geïntroduceerd in de Gemeenschap, zal de Commissie, indien nodig, een voorstel indienen bij de Raad om te verduidelijken dat, op een individuele basis model per model, dergelijke faxapparaten niet onder deze verordening vallen.

3. **Conclusies**

(18) De voorlopige bevindingen die ertoe strekken dat gewicht en omvang het uitgangspunt vormen voor de definitie van het product, zoals omschreven in de verordening voorlopig recht, worden hierbij bevestigd.

(19) Voorts wordt bevestigd dat het betrokken product in de zin van artikel 1, lid 4, van de basisverordening faxapparaten waarbij thermisch gevoelig papier wordt gebruikt en thermografische faxapparaten omvat.

(20) Faxapparaten die gebruik maken van inktstroom-, laser- of LED-druktechnologie en draagbare faxapparaten die alleen gebruikt kunnen worden in combinatie met mobiele telefoontoestellen worden uitgesloten van deze procedure.

C. **DUMPING**

1. **Samenwerking**

(21) De mate van samenwerking van de producenten/exporteurs in deze procedure was bijzonder gering in Maleisië, Thailand, Taiwan, Japan en China omdat de omvang van de uitvoer naar de Gemeenschap van de medewerkende producenten/exporteurs slechts een kleine fractie vertegenwoordigde van de totale uitvoer van de betrokken landen.

(22) In de meeste gevallen werd, na verificatie, rekening gehouden met de informatie van de medewerkende producenten/exporteurs. In een aantal gevallen wees het onderzoek echter uit dat een deel van de ingediende informatie onjuist was, dat geen bewijsmateriaal was ingediend of dat de informatie onvolledig was zodat hiermee geen rekening kon worden gehouden. In deze gevallen ging de Commissie overeenkomstig artikel 18 van de basisverordening voor haar definitieve conclusies uit van de beschikbare gegevens.

2. **Landen met een markteconomie**

2.1. Normale waarde

Toepassing van artikel 18, lid 1, van de basisverordening

(23) De producent/exporteur in Singapore was het niet eens met het besluit van de Commissie om overeenkomstig artikel 18, lid 1, van de basisverordening voor de beoordeling van de normale waarde de beschikbare gegevens toe te passen (zie overweging 66 van de verordening voorlopig recht). De onderneming verklaarde dat de verrichtingen op de binnenlandse markt waarvan geen melding zou zijn gemaakt betrekking hadden op wederuitvoer naar een derde land. Voorts stelde zij dat de Commissie, overeenkomstig artikel 18, lid 4, van de basisverordening haar in kennis had moeten stellen van haar besluit omdat zij nu niet in de gelegenheid was gesteld verdere toelichting te verschaffen. De onderneming betwistte tevens de methode die de Commissie had gehanteerd om de normale waarde vast te stellen op basis van de beschikbare gegevens omdat zij van mening was dat het ter plaatse verzamelde bewijsmateriaal (facturen met betrekking tot de niet-opgegeven verrichtingen) had moeten worden gebruikt in plaats van de hoogste opgegeven wederverkoopprijs.

Uit het onderzoek bleek dat de verkoop in kwestie daadwerkelijk had plaatsgevonden op de binnenlandse markt maar niet als zodanig was opgegeven door de onderneming. Voorts werd de onderneming gevraagd ondersteunend bewijsmateriaal te verschaffen waaruit bleek dat de verkoop in kwestie niet bestemd was voor binnenlands verbruik maar daadwerkelijk werd uitgevoerd uit Singapore. Ondanks herhaaldelijke verzoeken had de onderneming geen bewijsmateriaal ingediend ter staving van wederuitvoer naar een derde land. Tijdens een door de onderneming gevraagde hoorzitting na het verificatiebezoek werd geen bevredigende uitleg verschaft.

(24) Bij de door de Commissie gehanteerde methode om de normale waarde vast te stellen met betrekking tot deze verrichtingen werden de gegevens die voor de beoordeling van de normale waarde werden gebruikt geverifieerd en redelijk geacht in het licht van het gedeeltelijk gebrek aan medewerking van de onderneming. De voorlopige bevindingen van de verordening voorlopig recht zoals uiteengezet in overweging (66) worden derhalve bevestigd.

(25) Een Koreaanse producent/exporteur waarvoor besloten was de beschikbare gegevens toe te passen om overeenkomstig artikel 18 van de basisverordening de materiaalkosten te berekenen (zie overweging 32 van de verordening voorlopig recht) vond dat dit besluit niet gerechtvaardigd was en dat in plaats daarvan gebruik had moet worden gemaakt van de in zijn antwoord op de vragenlijst opgegeven materiaalkosten. Voorts was hij van mening dat de methode die de Commissie had gebruikt om, naar aanleiding van de gedeeltelijke medewerking de normale waarde aan te passen, gebreken vertoonde.

(26) Het onderzoek wees uit dat de opgegeven materiaalkosten een ernstig gebrek aan samenhang vertoonden en derhalve niet konden worden aanvaard. De onderneming kon deze inconsistenties niet rechtvaardigen. Om de beschikbare gegevens vast te stellen werd een conservatieve aanpak gehanteerd voor de aanpassing van de materiaalkosten door gebruik te maken van het kleinste verschil tussen de laagste en de gemiddelde materiaalkosten.

Berekende normale waarde (VA&A)

(27) De enige medewerkende Thaise producent/exporteur die het product niet op de binnenlandse markt verkocht was het niet eens met de methode die was gebruikt om de verkoopkosten en de algemene en administratieve uitgaven (VA&A) en winst vast te stellen bij de berekening van de normale waarde. Zoals vermeld in overweging 77 van de verordening voorlopig recht, en in overeenstemming met artikel 2, lid 6, onder c), van de basisverordening besloot de Commissie bij gebrek aan verkoop op de binnenlandse markt de normale waarde te berekenen door aan de productiekosten van de onderneming de gewogen gemiddelde binnenlandse VA&A-kosten toe te voegen alsmede de winst die was vastgesteld bij alle rendabele verkopen van de medewerkende exporteurs in Taiwan. De onderneming verklaarde dat zij één onderneming vormde met de medewerkende Taiwanese producent/exporteur en dat de VA&A en de winst, gezien deze relatie, had moeten worden vastgesteld op basis van de eerste, in artikel 2, lid 6, van de basisverordening uiteengezette methode, namelijk op basis van de feitelijke gegevens die betrekking hebben op die Taiwanese onderneming. Bij toepassing van artikel 2, lid 6, onder c), van de basisverordening wilde de onderneming dat alleen gebruik werd gemaakt van de VA&A en de winst van de verbonden Taiwanese onderneming, gezien de nauwe banden tussen beide ondernemingen.

(28) Overeenkomstig artikel 2, lid 6, van de basisverordening zijn de bedragen voor VA&A en winst die moeten worden gebruikt bij de berekening van een normale waarde de kosten die gemaakt werden op de binnenlandse markt van het land van uitvoer, dat wil zeggen Thailand. Omdat informatie over de binnenlandse verkoop van faxapparaten in Thailand van de betrokken onderneming of andere ondernemingen ontbreekt en geen informatie beschikbaar was over VA&A en winst in dezelfde algemene productiecategorie, zoals bepaald in artikel 2, lid 6, onder a) of b), van de basisverordening moest worden uitgegaan van artikel 2, lid 6, onder c), dat wil zeggen de VA&A en winst werd op een andere redelijke methode gebaseerd. Men was van oordeel dat de gewogen gemiddelde VA&A en winst van alle medewerkende exporteurs op de Taiwanese markt een passende en redelijke basis vormde omdat Taiwan een land is met concurrentie, over een markt beschikt met een groot aantal actieve bedrijven en voor de Commissie het meest overeenkomt met de verkoopvoorwaarden op de Thaise markt voor het betrokken product.

(29) Wanneer, zoals door de Thaise producent wordt voorgesteld, uitsluitend gebruik zou worden gemaakt van de VA&A en winst van de Taiwanese onderneming waarmee hij is verbonden, zou dit geen passender basis opleveren. De verkoop van de verbonden Taiwanese onderneming vertegenwoordigt op zich een relatief klein deel van de Taiwanese markt.

2.2. Vergelijking

Invoerheffingen

(30) In overweging 37 van de verordening voorlopig recht stelde de Commissie dat verzoeken om een correctie voor invoerheffingen van de Koreaanse producenten/exporteurs van de hand werden gewezen omdat hierbij was uitgegaan van een gemiddelde basis voor alle producten en het verband tussen de betaalde rechten en het specifieke model van het faxapparaat niet kon worden aangetoond. Drie Koreaanse producenten/exporteurs waren van mening dat dit onredelijk was. Zij vroegen de diensten van de Commissie af te zien van precieze berekeningen per model maar daarentegen een globaal bedrag voor invoerheffingen te aanvaarden. Voorts zou volgens hen een correctie moeten worden toegepast voor teruggave of kwijtschelding van rechten zonder na te gaan of binnenlandse modellen plaatselijk aangekochte onderdelen omvatten.

(31) Een eerste vereiste voor een dergelijke correctie is echter dat bewijsmateriaal moet worden ingediend waaruit blijkt dat de onderdelen niet plaatselijk zijn aangekocht omdat voor dergelijke onderdelen geen invoerrechten zijn voldaan. In één geval kon de exporteur voor een deel de Commissie op overtuigende wijze aantonen dat de aanpassing was gerechtvaardigd. De aanpassing geschiedde alleen voorzover het verzoek was onderbouwd.

Handelsstadium

a) Verschillen tussen de functíes

(32) De twee producenten/exporteurs uit Japan en Singapore alsmede één van de Koreaanse ondernemingen vroegen om een binnenlandse correctie voor verschillen in handelsstadium, overeenkomstig artikel 2, lid 10, onder d), van de basisverordening hetgeen in de voorlopige verordening werd afgewezen op de in de overwegingen 49 en 71 van de verordening voorlopig recht uiteengezette gronden. De ondernemingen maakten bezwaar tegen dit standpunt en bevestigden opnieuw dat het verschil tussen de in het eigen land verrichte functies en die voor de uitvoer automatisch overeen zouden komen met een verschillend handelsstadium en dat derhalve een correctie moest worden

aangebracht om een billijke vergelijking te kunnen maken tussen de normale waarde en de prijs bij uitvoer. Ter staving van hun argument voerden de ondernemingen aan dat bij de berekening van de uitvoerprijs overeenkomstig artikel 2, lid 9, van de basisverordening de instellingen een beleid voeren waarbij alle kosten van de verbonden importeurs in de Gemeenschap in mindering worden gebracht op de prijs die wordt betaald aan de eerste onafhankelijke afnemer, zodat de prijs bij uitvoer op het niveau af-fabriek komt. Om de normale waarde te verkrijgen in een vergelijkbaar handelsstadium overeenkomstig artikel 2, lid 10, onder d), van de basisverordening zijn zij van oordeel dat ook dezelfde categorieën uitgaven op de binnenlandse markt alsmede de overeenkomstige winst die is verkregen op de binnenlandse verkoop zouden moeten worden uitgesloten.

(33) Dit argument kan niet worden aanvaard omdat hierbij wordt voorbijgegaan aan een fundamentele eis van de basisverordening, namelijk dat de verzoekende partij de onderscheiden handelsstadia waarin de verkoop op de binnenlandse markt en op de markt voor uitvoer plaatsvindt duidelijk aangeeft en met name hoe dit eventuele verschil van invloed is op de vergelijkbaarheid van de prijzen.

(34) Het is echter de vaste gewoonte van de instellingen de prijs bij uitvoer opnieuw te berekenen door de kosten van de verbonden importeurs in mindering te brengen op de prijs aan de niet-verbonden importeurs waardoor de prijs grens-Gemeenschap op het niveau komt van een verkoop aan een onafhankelijke afnemer. Omdat de wederverkoopprijs van de verbonden importeurs aan onafhankelijke afnemers zich in dit geval hoofdzakelijk op het niveau bleek te bevinden van de prijzen die in rekening werden gebracht aan grote kleinhandelaren en distributeurs, leidt aftrek van de kosten van de importeurs bij verkoop aan dergelijke afnemers tot een prijs die zich in een verder stadium in de verkoopketen bevindt. Men is derhalve van oordeel dat de prijs bij uitvoer na nieuwe berekening equivalent is aan een prijs die in rekening wordt gebracht aan een distributeur.

(35) Omdat bij de nieuwe berekening van de prijs bij uitvoer kosten in mindering waren gebracht zou volgens de ondernemingen een soortgelijke aftrek moeten plaatsvinden bij de binnenlandse prijs; de Commissie acht dit op zich ongegrond. Omdat de nieuwe berekening van de prijs bij uitvoer in dit geval een handelsstadium oplevert dat overeenkomt met dat van een distributeur, komt het handelsstadium overeen met het binnenlandse handelsstadium. Eventuele kosten op de binnenlandse markt in verband met verkoop aan distributeurs die zich niet voordoen bij soortgelijke export houden verband met de specifieke structuur of omstandigheden van de markten in kwestie maar kunnen op zich geen reden zijn voor een correctie wanneer duidelijk is dat het om prijzen gaat die in rekening worden gebracht aan soortgelijke soorten afnemers, dat wil zeggen distributeurs.

(36) De Japanse en Koreaanse ondernemingen waren van mening dat de gemiddelde binnenlandse prijs niet als normale waarde kan worden gehanteerd omdat de binnenlandse verkoop plaatsvond in verschillende handelsstadia waarvan slechts één overeenkwam met het exportstadium. De Commissie kon de exporteurs na een grondig onderzoek van de situatie echter niet in het gelijk stellen omdat de ondernemingen geen duidelijke opsplitsing konden verschaffen van de verschillende kosten of prijzen waaruit het bestaan van dergelijke verschillende stadia in het binnenland zou blijken. De Commissie kon daarentegen wel vaststellen dat de prijzen aan alle binnenlandse afnemers voor verschillende groepen afnemers ongeveer gelijk waren, een factor die erop wijst dat de handelsstadia niet van elkaar verschilden. Omdat de binnenlandse prijzen aan alle groepen afnemers gelijk waren en één groep overeenkomt met het handelsstadium van de exportafnemers (distributeurs) was een aanpassing voor het handelsstadium in ieder geval niet gerechtvaardigd. De normale waarde zou dezelfde zijn ongeacht of men hierbij was uitgegaan van verkoop aan een groep of aan alle afnemers.

(37) In het geval van Singapore zou alle verkoop op de binnenlandse markt hebben plaatsgevonden in één handelsstadium, namelijk dat van de distributeur. Vermeldenswaard is hierbij dat de normale waarde werd vastgesteld overeenkomstig artikel 18, lid 1, van de basisverordening omdat de onderneming een groot aantal binnenlandse transacties van het betrokken product niet had opgegeven zodat een meer uitvoerige verificatie van de binnenlandse handelsstadia niet mogelijk was. Op basis van de gegevens waarover de Commissie beschikte kon geen verschil worden vastgesteld tussen het binnenlandse handelsstadium en dat van de uitvoer.

(38) De normale waarde werd derhalve vastgesteld op basis van alle binnenlandse verkoop en men was van oordeel dat correcties voor verschillen in handelsstadium, zoals gevraagd door de producenten/exporteurs in Japan, Singapore en Korea niet gerechtvaardigd konden worden.

(39) In niet onder artikel 2, lid 10, onder d) i), van de basisverordening genoemde gevallen kan op grond van artikel 2, lid 10, onder d), ii), een speciale correctie worden toegestaan indien bepaalde functies onmiskenbaar betrekking hebben op andere handelsstadia dan het in de vergelijking gebruikte stadium. In dit geval bleek uit het onderzoek dat hoewel geen correctie kon worden toegepast voor verschillen in handelsstadium, in het bijzonder rekening moet worden gehouden met de functie van adverteren in het licht van artikel 2, lid 10, onder d), ii). De Commissie onderzocht met name of de betrokken ondernemingen advertentiekosten hadden gemaakt ter bevordering van de verkoop in

andere handelsstadia dan die welke gebruikt werden voor de vergelijking. Voor de betrokken ondernemingen bleken bepaalde advertentiekosten in dit geval inderdaad betrekking te hebben op een ander handelsstadium dan het handelsstadium dat was gebruikt in de vergelijking. Overeenkomstig artikel 2, lid 10, onder d), ii), van de basisverordening werd derhalve besloten voor de berekening van de normale waarde geen rekening te houden met advertentiekosten voor de binnenlandse verkoop die betrekking hadden op een ander handelsstadium dan dat van de verkoop aan de distributeurs.

b) OEM-verkoop

(40) Eén producent/exporteur in Taiwan, één in Thailand en twee in Korea gingen in beroep tegen de afwijzing van hun verzoek om een correctie voor verschillen in handelsstadium gebaseerd op de OEM-verkoop (Original Equipment Manufacturer) voor uitvoer.

(41) De gevraagde correctie voor handelsstadium kon niet worden toegestaan omdat geen duidelijk prijspatroon kon worden vastgesteld tussen de verkoopkanalen. In sommige gevallen bleken de prijzen voor OEM-modellen hoger dan bij verkoop van het eigen merk. Bij een Koreaanse onderneming bleek de classificatie van de afnemers niet nauwkeurig zodat deze buiten beschouwing moest blijven. Op de Taiwanese markt vertoonde de OEM-verkoop op de binnenlandse markt geen belangrijke prijsverschillen ten opzichte van de eigenmerkverkoop.

(42) Voor de Thaise producent die geen binnenlandse verkoop had en alleen op OEM-basis uitvoerde werd de normale waarde berekend met behulp van de gemiddelde VA&A en de winst op de Taiwanese markt, waarvoor, zoals hierboven uiteengezet, een dergelijke correctie niet nodig was. Het verzoek wordt derhalve afgewezen.

Commissie

(43) De Thaise onderneming was het niet eens met het feit dat een commissie van 5 % in mindering was gebracht op de prijs aan de eerste onafhankelijke afnemer in de Gemeenschap om rekening te houden met de deelneming van de verbonden Taiwanese onderneming aan deze transacties. Volgens haar zouden alleen rechtstreeks in verband staande verkoopuitgaven in mindering mogen worden gebracht zodat er in dit geval geen rechtsgrond zou zijn om uit te gaan van een commissie van 5 % omdat hiervan geen sprake zou zijn.

(44) Het onderzoek bevestigde dat alle uitvoer van de Thaise producent/exporteur naar de Gemeenschap via een verbonden onderneming in Taiwan plaatsvond. Gezien de relatie tussen beide ondernemingen werden de interne verrekenprijzen die door de Thaise producent in rekening werden gebracht aan de verbonden Taiwanese onderneming niet vastgesteld tegen objectieve en zakelijke voorwaarden. Ter plaatse werd vastgesteld dat er een handelsmarge was tussen de interne verrekenprijs en de prijs die werd betaald door de eerste onafhankelijke afnemer in de Gemeenschap. Dit verschil had deels tot doel de kosten te dekken van de verbonden onderneming voor de activiteiten met het oog op de uitvoer van het betrokken product. Omdat de functies van de betrokken Taiwanese onderneming als soortgelijk kunnen worden beschouwd aan die van een handelaar werd een correctie van 5 % in mindering gebracht op de prijs aan de eerste onafhankelijke afnemer in de Gemeenschap. Dit percentage wordt redelijk geacht gezien de mate van betrokkenheid van desbetreffende onderneming bij de verkoopactiviteiten van de Thaise producent/exporteur.

(45) Een onderneming in Singapore vroeg een correctie voor commissie die betaald was aan verbonden ondernemingen in Japan. Dit verzoek werd op de in overweging 73 van de verordening voorlopig recht uiteengezette gronden reeds afgewezen. De onderneming was het hiermee niet eens en herhaalde nogmaals dat de correctie noodzakelijk was gezien de belangrijke rol van twee Japanse verbonden ondernemingen zowel bij de productie als bij het op de markt brengen van het betrokken product in Singapore.

(46) Deze kwestie werd opnieuw onderzocht. Hierbij werd vastgesteld dat het bedrag in kwestie betrekking had op royalties en de overdracht van winst die de twee verbonden Japanse ondernemingen hadden ontvangen. Dergelijke betalingen kunnen niet worden beschouwd als commissie in de zin van artikel 2, lid 10, onder i), van de basisverordening. Het verzoek voor een correctie werd derhalve afgewezen.

(47) De verkoop voor uitvoer werd volledig beheerd door de Japanse ondernemingen. De functie van de onderneming in Singapore was beperkt tot het factureren en het regelen van de expeditie. Omdat de functies van de verbonden onderneming derhalve als gelijk kunnen worden beschouwd aan die van een handelaar werd een correctie van 5 % in mindering gebracht op de prijs aan de eerste onafhankelijke afnemer in de Gemeenschap om rekening te houden met hun betrokkenheid bij de verkoop en administratieve activiteiten van de producent in Singapore. De correctie werd vastgesteld op 5 % omdat de feitelijke uitgaven van de betrokken Japanse ondernemingen niet waren opgegeven bij het antwoord op de vragenlijst hoewel dit specifiek was gevraagd, zodat dit ter plaatse niet kon worden nagetrokken.

Kredietkosten

(48) In overweging 39 van de verordening voorlopig recht wordt gesteld dat het verzoek om een correctie voor de kosten van krediet van alle Koreaanse ondernemingen werd afgewezen omdat deze verzoeken waren gebaseerd op een systeem van

open, doorlopend krediet zonder bewijs van een overeenkomst tussen de leverancier en de koper van het product op het tijdstip van de verkoop. Drie Koreaanse producenten/exporteurs waren van oordeel dat dit niet strookte met de gebruikelijke praktijk van de Commissie. Volgens hen zou op de normale waarde een correctie moeten zijn toegepast voor de kredietkosten van een periode van ten minste 30 dagen.

(49) Het is de vaste gewoonte van de instellingen een correctie toe te passen voor kredietkosten wanneer de exporteur kan aantonen dat de betalingsvoorwaarden overeenkomstig artikel 2, lid 10, onder g), van de basisverordening een factor waren die bij de vaststelling van de prijzen in aanmerking werd genomen. Er zal derhalve alleen een correctie worden toegestaan voor het aantal dagen waarvan is aangetoond dat dit overeengekomen is op de datum van de verkoop omdat men alleen voor dat aantal dagen kan stellen dat het van invloed was op de prijzen. Een dergelijke overeenkomst bestaat niet wanneer betalingen geschieden op basis van een open rekening zodat het verzoek niet kon worden aanvaard.

Garantie

(50) Een Koreaanse producent/exporteur vroeg of een redelijker raming van de correctie voor verschillen in de kosten voor garantie kon worden gemaakt door rekening te houden met bepaalde uitgaven in verband met honoraria die betaald zouden zijn aan onafhankelijke agenten en reparateurs.

(51) Het onderzoek wees uit dat de garantiekosten voor de binnenlandse markt te hoog waren opgegeven zodat zij geen goede basis vormden voor de beoordeling van de correctie. Voor de voorlopige vaststelling werd besloten bij de correctie voor de garantiekosten alleen uit te gaan van de werkelijke kosten van de producent wanneer deze afnemers kosteloos onderdelen verschaft. Omdat geen nieuw bewijsmateriaal werd voorgelegd ter rechtvaardiging van een correctie voor garantiekosten worden de voorlopige conclusies hierbij bevestigd.

Andere factoren

(52) Een Taiwanese onderneming herhaalde haar verzoek voor een specifieke correctie overeenkomstig artikel 2, lid 10, onder k), van de basisverordening. Dit verzoek hield in dat de salarissen van de verkopers, de advertentiekosten en de huur in mindering zouden moeten worden gebracht op de normale waarde omdat men van oordeel was dat het merendeel van de uitgaven in verband met deze functies verband houdt met de verkoop op de binnenlandse markt.

(53) De producenten/exporteurs in Japan en Singapore vroegen tevens, als alternatief, indien het verzoek om een aanpassing van het handelsstadium zou worden afgewezen (zie hierboven), andere specifieke correcties — zoals de salarissen van de verkopers, advertentie-uitgaven, enz. — in mindering te brengen op de normale waarde. De onderneming in Singapore maakte bezwaar tegen het feit dat haar verzoek was afgewezen (zie overweging 72 van de verordening voorlopig recht) en voerde aan dat het in artikel 2, lid 10, onder k), vermelde verzoek om aan te tonen dat klanten verschillende prijzen betalen op de binnenlandse markt slechts als een voorbeeld was gegeven en derhalve niet verplicht was.

(54) Geen van de ondernemingen die een verzoek indienden uit hoofde van artikel 2, lid 10, onder k), van de basisverordening kon, zoals op grond van die bepaling vereist was, het bestaan van belangrijke en consequente prijsverschillen aantonen. Een verzoek om een correctie voor verschillen in prijsvergelijkbaarheid kon niet worden gebaseerd op een verschil in kosten tussen de export en de binnenlandse verkoop van één en hetzelfde bedrijf, omdat dit geenszins aantoont dat dit verschil van invloed is op de prijzen. De veronderstelling dat het verzoek voor verschillen in prijzen slechts als voorbeeld dient is niet juist omdat onder punt k) de twee eisen in het algemene gedeelte van artikel 2, lid 10, van de basisverordening worden versterkt, namelijk dat de in a) tot en met k) opgesomde correcties alleen kunnen worden toegepast indien wordt aangetoond dat zij van invloed zijn op de prijzen en de prijsvergelijking. Omdat geen bewijsmateriaal werd ingediend waaruit bleek dat in dit specifieke geval was voldaan aan deze voorwaarden moest het verzoek worden afgewezen.

3. **Landen zonder markteconomie**

3.1. Individuele behandeling

(55) Ondernemingen die geen individuele behandeling hadden gekregen waren van oordeel dat de verordening voorlopig recht in dit opzicht onvoldoende was gemotiveerd. Voorts herhaalden zij hun verzoek om een individuele behandeling omdat zij onafhankelijk waren van de Chinese overheid.

(56) Overeenkomstig artikel 9, lid 5, van de basisverordening wordt voor landen zonder een markteconomie één enkel recht voor het gehele land vastgesteld. Het is derhalve bij uitzondering dat een individuele behandeling kan worden toegekend aan bepaalde exporteurs. Elke producent/exporteur die hiervoor in aanmerking wenst te komen moet kunnen aantonen dat er geen bemoeienis is van de staat. Twee van de Chinese producenten konden aantonen aan alle criteria te voldoen om in aanmerking te komen voor een individuele behandeling. De drie overige Chinese producenten konden dit niet aantonen zodat de instellingen geen andere keuze hadden dan op hen het nationale recht toe te passen.

3.2. Modelvergelijking

(57) Chinese producenten/exporteurs waren het er niet mee eens dat de normale waarde deels was gebaseerd op modellen van een Koreaanse producent waarvoor artikel 18 van de basisverordening was toegepast. Deze exporteurs voerden aan dat wanneer een normale waarde voor een niet-medewerkende onderneming zou worden gebruikt, dit voor hen ongunstig zou zijn.

(58) De kwestie werd opnieuw onderzocht en omdat artikel 18 van de basisverordening was toegepast bij het vaststellen van de normale waarde werden deze modellen uiteindelijk uitgesloten van de berekening.

(59) Een van de Koreaanse ondernemingen die zowel in China als Korea produceerde betoogde dat de normale waarde voor één van hun in China vervaardigde modellen had moeten worden vastgesteld aan de hand van de berekende waarde van hetzelfde model dat door de onderneming in Korea was vervaardigd.

(60) Dit verzoek werd afgewezen omdat om de normale waarde vast te stellen van de verbonden Koreaanse producent/exporteur overeenkomstig artikel 18 van de basisverordening de beschikbare gegevens waren toegepast en deze modellen, zoals hierboven uiteengezet, niet in aanmerking werden genomen bij het vaststellen van de Chinese normale waarde. Voorts moet worden onderstreept dat de normale waarde gebaseerd zou moeten worden op gegevens die zijn verkregen in het referentieland als geheel en niet slechts op de verkoop van één producent in het bijzonder.

3.3. Vergelijking

Handelsstadium

(61) Chinese producenten/exporteurs herhaalden hun verzoek om een correctie voor verschillen in handelsstadium omdat hun verkoop voor uitvoer op OEM-basis plaatsvond.

(62) Zoals hierboven beschreven bleek uit een analyse van de prijzen op de binnenlandse markt van Korea van OEM-verkoop en de verkoop van eigen merkproducten dat eventuele verschillen in handelsstadium in dit opzicht niet tot uiting kwamen in consequente en duidelijke verschillen in de prijs. Omdat er geen prijsverschillen waren tussen OEM-verkoop en de verkoop van eigen merken in Korea en omdat de Chinese normale waarde was gebaseerd op de Koreaanse binnenlandse markt was er geen reden voor een aanpassing.

Commissie

(63) Drie Japanse ondernemingen zijn betrokken in de procedure ten aanzien van China omdat zij faxapparaten van Chinese oorsprong naar de Gemeenschap uitvoerden. Hun volledige dochterondernemingen in Hongkong bleken een onderaannemingsovereenkomst te hebben met een Chinese onderneming voor de productie (of assemblage) in China of een bedrijfsstructuur (juridische entiteit) in China. In de voorlopige berekening werd een handelsmarge voor de activiteiten in Hongkong en Japan in mindering gebracht in de vorm van commissie. De Chinese producenten/exporteurs betoogden dat deze aftrek van 5% van de exportprijs niet correct was omdat dit percentage geen betrekking zou hebben op de werkelijk betaalde commissie.

(64) Omdat gesteld kan worden dat de functies van de verbonden Japanse ondernemingen gelijk zijn aan die van een handelaar op commissiebasis werd 5 % in mindering gebracht op de prijs aan de eerste onafhankelijke afnemer in de Gemeenschap. Dit percentage wordt redelijk geacht gezien de mate van betrokkenheid van de verbonden ondernemingen bij de verkoop en de administratieve activiteiten van de Chinese producenten.

(65) Artikel 2, lid 10, onder i), van de basisverordening bepaalt dat een correctie wordt toegepast voor verschillen in commissie in verband met de verkoop van de betrokken producten. Hierbij moet worden benadrukt dat het geen verschil uitmaakt of de producent/exporteur zijn afnemer in de Gemeenschap rechtstreeks factureert en een commissie betaalt aan de partijen die betrokken waren bij het regelen van de verkooptransactie of de tussenpersoon factureert die op zijn beurt de afnemer in de Gemeenschap weer factureert. In het laatste geval gaat het slechts om een andere manier om ervoor te zorgen dat de tussenpersoon zijn commissie ontvangt. In overeenstemming met de vaste gewoonte van de Raad en de Commissie kon dit verzoek derhalve niet worden aanvaard.

4. Dumpingmarge voor de onderzochte ondernemingen

4.1. Dumpingmarge voor de medewerkende ondernemingen

(66) Overeenkomstig artikel 2, lid 11, van de basisverordening werd de dumpingmarge vastgesteld door vergelijking van een gewogen gemiddelde normale waarde met een gewogen gemiddelde prijs bij uitvoer van alle vergelijkbare exporttransacties naar de Gemeenschap.

4.2. Dumpingmarge voor niet-medewerkende ondernemingen (dumpingmarge voor de overige ondernemingen)

(67) Omdat de betrokken partijen geen opmerkingen hebben ingediend, wordt besloten de in overweging 28 van de verordening voorlopig recht uiteengezette methode te hanteren, dat wil zeggen voor elk

van de exportlanden werd de ondernemer gekozen met de hoogste dumpingmarge en werd nagegaan welk model met de hoogste dumpingmarge door deze onderneming in belangrijke hoeveelheden werd vervaardigd en verkocht. De dumpingmarge voor de overige ondernemingen werd vastgesteld op basis van de gewogen gemiddelde marge die was vastgesteld voor dit model, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap.

4.3. Dumpingmarges

Republiek Korea

(68) Voor de medewerkende producenten/exporteurs zijn de definitieve dumpingmarges, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap:

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) De dumpingmarge voor de overige ondernemingen in Korea, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap, bedraagt 25,1 %.

Japan

(70) Voor de medewerkende producenten/exporteurs zijn de definitieve dumpingmarges, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap:

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

(71) De dumpingmarge voor de overige ondernemingen in Japan bedraagt, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap 130,2 %.

Taiwan

(72) Voor de medewerkende producenten/exporteurs bedragen de definitieve dumpingmarges, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap:

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

(73) De dumpingmarge voor de overige ondernemingen in Taiwan bedraagt, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap, 60,8 %.

Singapore

(74) De definitieve dumpingmarge voor de medewerkende producent/exporteur bedraagt, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap:

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

(75) De dumpingmarge voor de overige bedrijven in Singapore bedraagt, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap, 68,2 %.

Thailand

(76) De definitieve dumpingmarge voor de medewerkende producent/exporteur bedraagt, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap:

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

(77) De dumpingmarge voor de overige ondernemingen in Thailand bedraagt, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap, 22,6 %.

Maleisië

(78) De dumpingmarge voor de overige ondernemingen in Maleisië bedraagt, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap, 124,2 %.

De Volksrepubliek China

(79) De definitieve dumpingmarge voor China bedraagt, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap, 51,6 %.

(80) De definitieve dumpingmarges voor de ondernemingen die een afzonderlijke behandeling ontvingen bedragen, uitgedrukt als een percentage van de cif-invoerprijs, grens Gemeenschap:

Murata Machinery (H.K) Ltd, Hongkong (producten van oorsprong uit China	21,2 %
Highsonic Industrial Ltd, Hongkong (producten van oorsprong uit China):	23,2 %.

D. COMMUNAUTAIRE BEDRIJFSTAK

(81) Nadat de voorlopige antidumpingrechten waren ingesteld voerden een aantal betrokken partijen aan dat de klagende communautaire producent niet zou mogen worden beschouwd als de „communautaire bedrijfstak" omdat de tweede grote communautaire producent geen medewerking had verleend. In het onderzoek werd echter vastgesteld dat de klagende communautaire producent, overeenkomstig artikel 4, lid 1, van de basisverordening een groot deel van de totale communautaire productie voor zijn rekening neemt. Deze producent wordt voor deze procedure derhalve beschouwd als de communautaire bedrijfstak.

E. SCHADE

1. Cumulatieve beoordeling van de gevolgen van de invoer met dumping

(82) De Japanse exporteurs betoogden dat de Commissie niet van de veronderstelling van niet-medewerking had mogen uitgaan voor de ongeveer tien Japanse producenten van faxapparaten die geweigerd hadden mee te werken met de Commissie in deze procedure en de vragenlijsten van de diensten van de Commissie niet hadden beantwoord omdat deze ondernemingen de uitvoer naar de Gemeenschap voor het onderzoektijdvak gestaakt zouden hebben. De invoertrend voor Japan zou moeten worden gebaseerd op gegevens die waren ingediend door de Japanse vereniging van producenten CIAJ voor deze niet-medewerkende ondernemingen tijdens de procedure en op de gegevens die waren ingediend door de twee medewerkende Japanse exporteurs. Deze gegevens zouden een belangrijke daling laten zien van de Japanse invoer van 1993 tot 1996. Gezien deze trends zou de invoer uit Japan afzonderlijk moeten worden beoordeeld.

(83) Een exporteur van Chinese producten was van mening dat de Chinese uitvoer afzonderlijk beoordeeld had moeten worden omdat de Chinese exporteurs zich vooral concentreerden op OEM-afnemers terwijl de overige exportlanden zich op de consumentenmarkt hebben gericht. Deze exporteur verklaarde tevens dat verschillende schademarges werden aangetroffen en dat verschillende prijscategorieën zouden zijn toegepast door de exporteurs in de verschillende landen. Dit zou een afzonderlijke beoordeling rechtvaardigen omdat hieruit een gebrek aan mededinging tussen deze producten zou blijken.

(84) Exporteurs betoogden voorts dat de gemiddelde prijzen van de producenten in Japan en Singapore tussen de 40 en 48 % hoger waren dan het algemeen gemiddelde voor alle exportlanden in kwestie. Dit zou een afzonderlijke beoordeling van deze landen rechtvaardigen omdat dit erop zou wijzen dat de producten niet concurreerden met producten van de andere betrokken exportlanden.

(85) Om voor de vaststelling van de schade overeenkomstig artikel 3, lid 4, van de basisverordening de invoer cumulatief te beoordelen gelden de volgende voorwaarden:

a) de dumpingmarge voor het uit elk land ingevoerde product is meer dan minimaal in de zin van artikel 9, lid 3;

b) de invoer uit elk land is niet te verwaarlozen; en

c) een cumulatieve beoordeling van de gevolgen van de invoer is gezien de concurrentieverhouding tussen de ingevoerde producten onderling en tussen de ingevoerde producten en het soortgelijke product uit de Gemeenschap opportuun.

1.1. Dumpingmarges

(86) Zoals hierboven beschreven blijken de dumpingmarges voor het uit elk land ingevoerde product meer dan minimaal in de zin van artikel 9, lid 3.

1.2. Ingevoerde hoeveelheden

(87) De uit Japan ingevoerde hoeveelheden worden voor de definitieve vaststelling bepaald op basis van Eurostatgegevens omdat de Commissie niet beschikt over betrouwbare geverifieerde gegevens van alle Japanse exporteurs. Omdat in de Eurostatgegevens geen onderscheid wordt gemaakt tussen professionele faxapparaten en faxapparaten voor persoonlijke doeleinden werd de ingevoerde hoeveelheid faxapparaten voor persoonlijke doeleinden bepaald door de verhouding toe te passen tussen faxapparaten voor beroepsdoeleinden en die voor persoonlijke doeleinden van Japanse oorsprong tijdens het onderzoek voor medewerkende niet-verbonden importeurs en importeurs die verbonden waren met Japanse exporteurs. Hieruit bleek voor de betrokken partijen dat 41,1 % (in eenheden) van alle faxapparaten van Japanse oorsprong die tijdens het onderzoektijdvak in de Gemeenschap werden verkocht bestond uit faxapparaten voor persoonlijke doeleinden. De ingevoerde hoeveelheid voor Japan in de betrokken periode werd derhalve vastgesteld op 41,1 % van de totale invoer uit Japan zoals vermeld in Eurostat.

(88) De uit Japan ingevoerde hoeveelheden kunnen namelijk niet worden gebaseerd op gegevens die werden ingediend door de CIAJ omdat een groot deel van deze gegevens verwijst naar niet-medewerkende Japanse exporteurs die weigerden de vragenlijsten te beantwoorden van de diensten van de Commissie zodat deze de relevante gegevens niet kon verzamelen of verifiëren. Verder werd geen bewijsmateriaal ingediend waaruit zou blijken dat tijdens het onderzoektijdvak alleen invoer had plaatsgevonden van faxapparaten voor persoonlijke doeleinden van de twee medewerkende Japanse exporteurs. Deze exporteurs slaagden er derhalve niet in de door hun aangevoerde sterk neergaande exporttrend aan te tonen.

(89) De voorlopige vaststellingen die ertoe strekken dat de ingevoerde hoeveelheden uit Japan moeten worden vastgesteld op basis van de beschikbare gegevens, overeenkomstig artikel 18 van de basisverordening worden derhalve bevestigd.

De aldus vastgestelde ingevoerde hoeveelheden afkomstig uit Japan blijven aanzienlijk.

1.3. Concurrentievoorwaarden

Verkoopkanalen

(90) Wat het argument betreft dat de Chinese exporteurs zich geconcentreerd hadden op OEM-verkoop zodat er sprake was van verschillende verkoopkanalen, stuitte de Commissie bij de Chinese producenten op een enorm gebrek aan medewerking. Uit de situatie van de medewerkende exporteurs alleen kunnen derhalve geen algemene conclusies worden getrokken ten aanzien van de Chinese uitvoer. Voorts heeft de Commissie vastgesteld dat de meeste medewerkende partijen uit alle betrokken uitvoerlanden het betrokken product in de Gemeenschap verkopen aan verschillende categorieën afnemers, met inbegrip van OEM-afnemers.

(91) Dit geldt tevens voor de communautaire bedrijfstak. Het aandeel van de verkoop aan de verschillende categorieën afnemers loopt vanzelfsprekend uiteen. Dit doet echter niets af aan het feit dat deze partijen met elkaar concurreren. Er zou dan ook geen gegronde reden zijn om, zelfs wanneer de ondernemingen volledig hadden meegewerkt, de Chinese uitvoer afzonderlijk te beoordelen.

Prijzen

(92) De Commissie stelde vast dat de prijzen van faxapparaten voor persoonlijke doeleinden uit Japan en Singapore die in de Gemeenschap werden ingevoerd hoger lagen omdat zij over het algemeen over meer technische bijzonderheden beschikken en zich meer in het geavanceerde segment van het productassortiment bevinden dan die van de andere exportlanden. Het is derhalve normaal dat de gemiddelde invoerprijzen voor deze twee landen hoger liggen. Desalniettemin concurreerden de producten uit Japan en Singapore met die van de andere exportlanden die tevens, zij het in mindere mate, soortgelijke productsoorten uitvoerden en concurreerden met de producten van de communautaire bedrijfstak. Dit blijkt uit het feit dat zij identieke of soortgelijke fysieke en technische kenmerken hebben, worden gebruikt voor dezelfde doeleinden en worden verkocht via gelijke of soortgelijke verkoopkanalen.

Hoewel de prijzen van de exporteurs in Singapore en Japan over het algemeen de verkoopprijzen van de communautaire bedrijfstak niet of niet in belangrijke mate hebben onderboden (zie de overwegingen 98 en 99) hadden de dalende uitvoerprijzen in Singapore en Japan tot gevolg dat de kostenstijgingen niet konden worden doorberekend zodat de communautaire bedrijfstak zijn prijzen niet zodanig kon verhogen dat winst kon worden gemaakt.

De concurrentievoorwaarden zijn derhalve soortgelijk.

1.4. Conclusies

(93) Gezien het bovenstaande worden de conclusies van het voorlopig onderzoek bevestigd; deze strekken ertoe dat voldaan is aan de voorwaarden voor cumulatie van de invoer voor het vaststellen van de schade, overeenkomstig artikel 3, lid 4, van de basisverordening.

2. **Algemene schadefactoren**

Algemene opmerking

(94) Op basis van de opmerkingen die werden ontvangen nadat de voorlopige maatregelen waren ingesteld en na verder onderzoek is nu een aantal algemene schadefactoren definitief vastgesteld.

Verbruik

(95) Nadat de voorlopige antidumpingrechten waren ingesteld vertoont het verbruik in de Gemeenschap nu het volgende beeld.

(96) Het verbruik steeg van ongeveer 1,1 miljoen eenheden in 1993 tot 2,5 miljoen eenheden in 1996 (onderzoektijdvak) dat wil zeggen met ongeveer 130 %.

Gecumuleerde invoer, marktaandeel

(97) Voorts werden voor de gecumuleerde invoer uit de betrokken landen de volgende trends vastgesteld:

i) In de periode 1993 tot 1994 stegen de verkochte hoeveelheden van de exportlanden met 33,7 % terwijl hun marktaandeel met 11,4 %-punten daalde (van 62,5 % tot 51,1 %).

ii) In de periode van 1994 tot 1996 steeg de hoeveelheid ingevoerde producten uit de exportlanden met 76,9 % en hun marktaandeel van 51,1 % tot 64,3 %, dat wil zeggen met 13,2 %-punten.

Prijzen

a) Prijsonderbieding

(98) Nadat de voorlopige antidumpingrechten waren ingesteld werd vastgesteld dat de (enige) exporteur uit Singapore zich niet schuldig had gemaakt aan prijsonderbieding.

(99) Wat de overige medewerkende exporteurs betreft werd in de voorlopige conclusies bevestigd dat prijsonderbieding bestond voor de modelgroepen

waarop de vaststelling was gebaseerd. De marges van prijsonderbieding die per modelgroep waren vastgesteld lopen uiteen van 1,3 % tot 41,8 %. De gewogen gemiddelde prijsonderbiedingsmarge in verhouding tot de totale invoer per land wordt definitief als volgt vastgesteld: Volksrepubliek China 18,5 %, Japan 0,3 %, Taiwan 4,5 %, Singapore 0,0 %, Korea 9,2 %, Thailand 10,9 %, Maleisië 41,8 %. De gewogen gemiddelde marge van prijsonderbieding voor alle betrokken landen bedraagt 8,4 %.

b) Verkoopprijzen

(100) In de periode 1993 tot 1994 daalden de verkoopprijzen van de medewerkende exporteurs met gemiddeld 11 % en tussen 1994 en 1996 met gemiddeld 26,1 %. De prijzentrend van de exporteurs in Japan en Singapore vertoonde in deze periode eveneens een neergaande lijn.

3. **Situatie van de communautaire bedrijfstak**

(101) Op basis van de opmerkingen die werden ontvangen nadat de voorlopige antidumpingrechten waren ingesteld en na verder onderzoek werd het volgende vastgesteld:

(102) In de periode 1993 tot en met 1994 steeg de omvang van de hoeveelheid verkochte producten van de communautaire bedrijfstak met 140 % en ging hun marktaandeel omhoog met 7,7 %-punten (van 16,3 % tot 24 %). Deze positieve ontwikkeling was gebaseerd op de in 1993 gedane investeringen.

(103) Daarentegen daalde de hoeveelheid verkochte producten van de communautaire bedrijfstak in de periode 1994 tot en met 1996 met 14,7 % en daalde zijn marktaandeel van 24,0 % tot 14,5 %, dat wil zeggen met 9,5 %-punten.

(104) In de periode 1994 tot en met 1996 vertoonde de productieomvang alsmede de capaciteitsbenutting een aanzienlijke daling als gevolg van een daling van de hoeveelheid verkochte producten en van de verkoopprijzen met 17,5 %. In dezelfde periode daalde de werkgelegenheid met 21,7 %. Bovendien daalden de financiële resultaten in die periode en vertoonden in het onderzoektijdvak een verlies van meer dan 10 % over de omzet. De communautaire bedrijfstak bevond zich niet in een positie om zijn prijzen dusdanig te verhogen dat winst kon worden geboekt als gevolg van de prijsdepressie op de communautaire markt.

4. **Conclusies**

(105) In het licht van het bovenstaande wordt geconcludeerd dat de communautaire bedrijfstak aanmerkelijke schade heeft geleden.

F. CONCLUSIE INZAKE SCHADE

1. **Invoer met dumping**

(106) De penetratie van de communautaire markt door met dumping ingevoerde producten die verkocht werden via dezelfde distributiekanalen en op dezelfde (transparante) markt viel samen met een verlies aan marktaandeel en een verslechtering van de financiële situatie van de communautaire bedrijfstak. Deze bedrijfstak verkocht tijdens het onderzoektijdvak tegen prijzen die aanmerkelijk onder de productiekosten lagen. Als gevolg van de kostenstijgingen die niet konden worden doorberekend bevond deze bedrijfstak zich niet in een positie om winst te kunnen boeken. Deze kostenstijging was veroorzaakt door exporteurs die zich aan prijsonderbieding schuldig maakten en de groep exporteurs in Japan en Singapore waarbij de exportprijzen van deze laatsten bovendien een voortdurend neergaande lijn vertoonden. De communautaire bedrijfstak kreeg derhalve gelijktijdig te maken met invoer met dumping uit Japan en Singapore van producten die zich over het algemeen in het hogere marktsegment bevonden en met invoer met dumping uit de overige exportlanden die zich meer op het lagere marktsegment richtten waar de concurrentie hoofdzakelijk via de prijzen plaatsvindt.

2. **Andere factoren**

(107) Nadat de voorlopige antidumpingrechten waren ingesteld werd aangevoerd dat de schade die de communautaire bedrijfstak had geleden wellicht was veroorzaakt door Sagem, de op één na grootste communautaire producent.

(108) Gegevens die tijdens het onderzoek werden verzameld wezen echter uit dat het marktaandeel van Sagem dat van 1993 tot 1994 was gestegen, tussen 1994 en het onderzoektijdvak aanzienlijk was gedaald. Voorts duiden statistische gegevens erop dat Sagem op de voor haar voornaamste markt (Frankrijk) gewoonlijk de hoogste prijzen in rekening bracht binnen een groep vergelijkbare modellen. Op basis van deze gegevens is het weinig waarschijnlijk dat Sagem in enige mate van betekenis heeft bijgedragen aan de schade die de communautaire bedrijfstak heeft geleden.

(109) In de voorlopige conclusies werd vastgesteld dat de invoer uit landen waarop dit onderzoek geen betrekking heeft tijdens het onderzoektijdvak niet van enige betekenis was. Met betrekking tot dit punt werden geen van bewijsmateriaal voorziene opmerkingen ingediend.

3. **Conclusies**

(110) In het licht van het bovenstaande is men van oordeel dat de invoer met dumping uit de betrokken exportlanden aanmerkelijke schade heeft berokkend aan de communautaire bedrijfstak.

G. COMMUNAUTAIR BELANG

(111) Nadat de voorlopige antidumpingrechten waren ingesteld werd aangevoerd dat antidumpingrechten de consumenten overmatig zouden belasten en derhalve niet in het communautair belang zouden zijn. Bijgevolg werd verder onderzoek verricht dat de volgende conclusies opleverde.

1. Communautaire bedrijfstak en andere communautaire producenten

(112) In het onderzoek werd vastgesteld dat de communautaire bedrijfstak levensvatbaar is hetgeen ondermeer blijkt uit de voortdurende investeringen en de ontwikkeling van zijn eigen faxapparaat voor persoonlijke doeleinden met gewoon papier (thermisch-thermografisch) dat binnenkort op de markt zal worden gebracht. Het ligt voor de hand dat deze bedrijfstak zijn activiteiten in de Gemeenschap zal staken indien geen maatregelen worden genomen tegen dumping gezien de omvang en het aanhouden van de financiële verliezen die worden geleden als gevolg van de invoer met dumping. Indien geen maatregelen worden genomen zullen de prijzen van het met dumping ingevoerde product een sterke neerwaartse druk blijven uitoefenen op de binnenlandse prijzen zodat alle inspanningen van de communautaire bedrijfstak om winst te boeken worden gedwarsboomd. Dit zou een verlies van ongeveer 370 arbeidsplaatsen die rechtstreeks verband houden met het betrokken product in de Gemeenschap tot gevolg kunnen hebben. Anderzijds zou de bedrijfstak wanneer wel maatregelen worden genomen, zijn activiteiten in de EU kunnen handhaven en zelfs kunnen ontwikkelen.

(113) Voorts is men van oordeel dat het instellen van antidumpingrechten waarschijnlijk direct en indirect positieve gevolgen zal hebben voor ongeveer 4 000 banen, dat wil zeggen ongeveer 1 000 arbeidsplaatsen bij alle communautaire producenten (Philips, Sagem en de Japanse vestigingen) en indirect nog eens 3 000 banen op het gebied van de productie die verband houdt met dienstverlening/toelevering (gebaseerd op ramingen van de bedrijfstak voor deze sector dat één arbeidsplaats in de bedrijfstak gekoppeld is aan tenminste drie aanverwante banen).

2. Niet-verbonden importeurs/handelaren

(114) Het onderzoek wees uit dat het betrokken product over het algemeen slechts een klein deel van de totale activiteiten van de niet-verbonden importeurs en handelaren vertegenwoordigde, en neerkwam op gemiddeld 1 % van de totale omzet. Voor de medewerkende importeurs was het betrokken product niet rechtstreeks gekoppeld aan werkgelegenheid of belangrijke investeringen. Op één na verklaarden deze ondernemingen dat antidumpingrechten geen belangrijke gevolgen zouden hebben voor hun totale verkoop, winst en werkgelegenheid.

3. Consumenten

(115) Uitgaande van definitieve antidumpingrechten zou de gemiddelde prijsstijging voor de consument voor de producten die worden ingevoerd uit de betrokken landen ongeveer 12 % bedragen, wanneer men veronderstelt dat exporteurs die hoge antidumpingrechten kregen opgelegd, dat wil zeggen tussen de 40 en 89 % hun uitvoer naar de communautaire markt zullen staken terwijl de overige exporteurs hun activiteiten op de communautaire markt zullen voortzetten. De individuele prijsstijgingen voor exporteurs die onderworpen zijn aan antidumpingrechten, die onder het gemiddelde liggen, vertegenwoordigen ongeveer 70 % van de uitvoer uit de betrokken landen en zouden nog lager zijn, namelijk tussen de 3 en 9 %. Voor een product met een nuttige levensduur van ongeveer vijf jaar zullen de jaarlijkse kosten als gevolg van antidumpingrechten derhalve rond de 6 ECU komen te liggen. Deze relatief lage kosten zullen gedeeltelijk worden gecompenseerd door de normale prijsdalingen voor het betrokken product.

(116) Afgezien van de bovengenoemde prijsstijging voor de ingevoerde producten zal de consument kunnen beschikken over een groeiend aanbod op de markt van alle communautaire producenten. Het ligt in de lijn der verwachtingen dat het marktaandeel van alle communautaire producenten zal stijgen van ongeveer 35 % in 1996 tot ongeveer 50 % nadat de antidumpingrechten zijn ingesteld. Deze communautaire producenten zullen hun prijzen waarschijnlijk in evenwicht kunnen houden om te profiteren van de voordelen van een groter marktaandeel en meer verkochte hoeveelheden hetgeen weer zal leiden tot verlaging van de kosten per eenheid en betere financiële resultaten.

(117) Het Europees Bureau van de consumentenverenigingen (BEUC), dat was benaderd, verleende geen medewerking en diende geen opmerkingen in.

(118) Gezien het bovenstaande is men van oordeel dat de kosten voor de consument als gevolg van antidumpingrechten op faxapparaten voor persoonlijke doeleinden die zijn ingevoerd uit de betrokken landen, bescheiden zijn in vergelijking met de voordelen van de voortzetting van de industriële bedrijvigheid en de werkgelegenheid voor hoog gekwalificeerde arbeidskrachten in de Gemeenschap.

4. Informatiemaatschappij

(119) Aangevoerd werd dat instelling van antidumpingrechten van invloed zou zijn op de ontwikkeling van de informatiemaatschappij.

(120) In de overeenkomst inzake producten van de informatietechnologie van Singapore van 1996 wordt evenwel uitdrukkelijk gesteld dat deze overeenkomst in geen enkel opzicht een belemmering kan vormen voor het recht om, waar van toepassing, antidumpingmaatregelen in te stellen. Voorts is men van oordeel dat de hierboven beschreven geringe gevolgen voor de consument de vraag naar het betrokken product niet negatief zullen beïnvloeden.

5. Gevolgen van antidumpingmaatregelen voor de mededinging

(121) Antidumpingrechten zullen voor exporteurs voor wie hoge dumping- en schademarges waren vastgesteld en wier export zou worden onderworpen aan hoge antidumpingrechten, waarschijnlijk een daling van de verkochte hoeveelheden en van marktaandeel tot gevolg hebben. Voor de meeste exporteurs in kwestie zullen de gevolgen van de rechten evenwel bescheiden zijn en er wordt niet verwacht dat de concurrentiesituatie van deze exporteurs in belangrijke mate zal worden beïnvloed. Er zullen dan ook nog een aanzienlijk aantal sterke concurrenten op de markt blijven voor de communautaire producenten.

6. Conclusies

(122) In het licht van het bovenstaande is men van oordeel dat er geen dwingende redenen zijn om geen antidumpingrechten in te stellen.

H. DEFINITIEF RECHT

1. Schademarges

(123) Om te kunnen bepalen hoe hoog het recht zou moeten zijn om de schade teniet te doen die door de invoer met dumping werd berokkend aan de communautaire bedrijfstak, was men van mening dat een prijsniveau zou moeten worden berekend waarbij werd uitgegaan van de productiekosten van de communautaire bedrijfstak vermeerderd met een redelijk bedrag voor winst. Een winstmarge van 10,7 % over de omzet werd beschouwd als een passend minimum. Verder is men van mening dat er zowel nu als in de toekomst een behoefte zal bestaan aan meer en intensievere O&O-inspanningen, met het oog op verdere miniaturisatie en toekomstige productgeneraties die zijn aangepast aan nieuwe ontwikkelingen in de telecommunicatietechnologie. Bovengenoemde winstmarge is bovendien voldoende om de middelen te kunnen verschaffen voor de investeringen die nodig zijn om nieuwe productsoorten te kunnen produceren en een redelijke winst te kunnen boeken op reeds geïnvesteerd kapitaal.

(124) Voorts is men van oordeel dat deze winstmarge in overeenstemming is met de winstmarges die werden vastgesteld in verband met de verkoop van de betrokken exporteurs op hun binnenlandse markten en derhalve ook met die van de winstmarges die in het verleden zijn gebruikt in antidumpinggevallen voor soortgelijke bedrijfstakken (bijvoorbeeld: gevallen met betrekking tot kleinbeeld CTV's, audiocassette-apparaten, videocassettebanden, magnetische schijven, aluminium elektrolytische-condensatorgeneratoren, TV-camerasystemen: in deze gevallen werden winstmarges gehanteerd van 10 à 12 % over de omzet).

(125) Het niveau waarop de schade wordt tenietgedaan werd berekend door de gewogen gemiddelde prijs bij invoer met correcties voor verschillen in betalings- en leveringsvoorwaarden en in hetzelfde handelsstadium te vergelijken met de niet-schadelijke prijs van de communautaire bedrijfstak, zoals hierboven vastgesteld. De bedragen die voortvloeien uit deze berekening werden uitgedrukt als een percentage van de gewogen gemiddelde waarde van de ingevoerde goederen, franco grens Gemeenschap. De op deze basis vastgestelde schademarges zijn:

Land	Onderneming	Schademarge (in %)
Japan	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Andere	34,9
Volksrepubliek 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	Onderneming	Schademarge (in %)
Singapore	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
Maleisië	Alle ondernemingen (geen medewerking)	89,9

2. **Definitieve rechten**

(126) De definitieve antidumpingrechten worden vastgesteld op het niveau van de vastgestelde dumpingmarges of op het niveau van de schademarges, indien laatstgenoemde lager zijn. Deze rechten bedragen uitgedrukt als een percentage van de prijzen franco grens Gemeenschap:

Land	Onderneming	Definitief recht (in %)
Japan	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co. Ltd	28,1
	Andere	34,9
Volksrepubliek 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
Singapore	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
Maleisië	Alle ondernemingen (geen medewerking)	89,9

I. INNING VAN DE VOORLOPIGE RECHTEN

(127) Gezien de hoogte van de dumpingmarges die werden vastgesteld voor de exporterende producenten en landen en in het licht van de ernstige schade die werd berokkend aan de communautaire bedrijfstak, wordt het noodzakelijk geacht de bedragen die in de vorm van voorlopige antidumpingrechten zijn zekergesteld voor transacties betreffende het betrokken product, definitief te innen op het niveau van definitieve rechten,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

1. Op de invoer van faxapparaten met een gewicht van niet meer dan 5 kg en afmetingen (breedte × diepte × hoogte) van het apparaat zelf van niet meer dan 470 mm × 450 mm x 170 mm, met uitzondering van faxapparaten die gebruik maken van een inktstroom-, laserdruk- of LED (Light Emitting Diode)-druktechnologie, die zijn ingedeeld onder GN-code 8517 21 00 (Taric-code 8517 21 00* 10) en van oorsprong zijn uit de Volksrepubliek China, Japan, de Republiek Korea, Maleisië, Singapore, Taiwan en Thailand wordt een definitief antidumpingrecht ingesteld.

2. Het definitieve antidumpingrecht dat van toepassing is op de nettoprijs, franco grens Gemeenschap, vóór inklaring, bedraagt voor producten van oorsprong uit:

Land	Definitief recht (in %)	Aanvullende Taric-code
Volksrepubliek China	51,6	8900
Japan	34,9	8900
Republiek Korea	25,1	8900
Maleisië	89,8	—
Singapore	39,5	8900
Taiwan	36,6	8900
Thailand	22,6	8900

Bovenstaande percentages zijn niet van toepassing op de producten die worden vervaardigd door de onderstaande ondernemingen; hierop zijn de volgende antidumpingrechten van toepassing.

Land	Onderneming	Definitief recht (in %)	Aanvullende Taric-code
Volksrepubliek 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
Republiek 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	Onderneming	Definitief recht (in %)	Aanvullende Taric-code
Singapore	— 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. Tenzij anders bepaald, zijn de voor de douanerechten van kracht zijnde bepalingen van toepassing.

Artikel 2

Waar nodig zal de Raad op voorstel van de Commissie, op een individuele manier model per model verduidelijken welke professionele faxapparaten onder de criteria inzake gewicht en omvang vallen zoals voorzien in artikel 1 van deze verordening, of draagbare faxapparaten zijn die alle gebruikt kunnen worden in combinatie met een mobiel telefoontoestel en niet onder deze verordening vallen.

Artikel 3

1. De bedragen waarvoor overeenkomstig Verordening (EG) nr. 2140/97 van de Commissie zekerheid was gesteld uit hoofde van het voorlopige antidumpingrecht, worden definitief geïnd tegen het definitief ingestelde recht.

2. Bedragen die zijn zekergesteld boven het definitieve percentage van het antidumpingrecht, worden vrijgegeven.

Artikel 4

Deze verordening treedt in werking op de dag van haar bekendmaking in het *Publicatieblad van de Europese Gemeenschappen.*

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in elke lidstaat.

Gedaan te Luxemburg, 27 april 1998.

Voor de Raad
De Voorzitter
R. COOK