I

(Retsakter hvis offentliggørelse er obligatorisk)

RÅDETS FORORDNING (EF) Nr. 904/98

af 27. april 1998

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af telefaxapparater til privat brug med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Japan, Republikken Korea, Malaysia, Singapore, Taiwan og Thailand

RÅDET FOR DEN EUROPÆISKE UNION HAR —

under henvisning til traktaten om oprettelse af Det Europæiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EF) nr. 384/96 af 22. december 1995 om beskyttelse mod dumpingimport fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Fællesskab [1], særlig artikel 9, stk. 4,

under henvisning til forslag forelagt af Kommissionen efter høring af Det Rådgivende Udvalg, og

ud fra følgende betragtninger:

A. PROCEDURE

(1) Ved Kommissionens forordning (EF) nr. 2140/97 [2] (i det følgende benævnt »forordningen om midlertidig told«) blev der indført midlertidig antidumpingtold den 1. november 1997.

Efter indførelsen af de midlertidige antidumpingforanstaltninger tilkendegav EF-erhvervsgrenen, to eksportørsammenslutninger, en række producenter/eksportører og importører deres synspunkter skriftligt. Alle parter, der havde anmodet om at blive hørt, fik lejlighed dertil.

(2) Kommissionen fortsatte med at indhente og efterprøve alle oplysninger, som den anså for nødvendige for at træffe endelig afgørelse i sagen, og aflagde kontrolbesøg hos en række importører, der er forretningsmæssigt forbundet med eksportører i de berørte lande. Parterne blev underrettet om de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke Kommissionen påtænkte at anbefale indførelse af en endelig antidumpingtold og opkrævning af de beløb, der var stillet sikkerhed for i form af midlertidig told. Der blev også fastsat en frist, inden for hvilken parterne kunne fremsætte bemærkninger til disse oplysninger.

B. DEN PÅGÆLDENDE VARE OG SAMME VARE

(3) Proceduren omfatter telefaxapparater til privat brug (i det følgende benævnt »telefaxapparater til privat brug« eller »den pågældende vare«). Disse apparater er hovedsagelig bestemt til at overføre og modtage papirdokumenter via et telefonsignal, de anvendes ofte i hjemmet eller som et personligt desktopsæt og omfatter almindeligvis flere kommunikationsfaciliteter. Ud over telefax- og telefonfunktionen og/eller forbindelsen til et telefonapparat eller trådløst håndsæt kan de også omfatte en arkføder samt en eller flere af følgende funktioner: kassette eller digital svarfunktion, kopieringsfunktion og samtaleanlæg. Ovenstående liste er ikke udtømmende.

(4) I den foreløbige afgørelse blev der skelnet mellem telefaxapparater til privat brug og telefaxapparater til kontorbrug ved hjælp af deres vægt og størrelse. Kun telefaxapparater af vægt på 5 kg eller derunder og med dimensioner (bredde × dybde × højde), hvor hovedelementet måler 470 mm × 450 mm × 170 mm eller derunder, blev betragtet som telefaxapparater til privat brug i denne undersøgelse. Ved fastsættelsen af vægt og dimensioner blev der ikke taget hensyn til papirmængden og andre forbrugsstoffer og heller ikke til eventuelle trådløse håndsæt. Desuden blev telefaxapparater, der benytter blækstråle- eller laserteknologi, anset for kun at være beregnet til kontorbrug, og derfor blev den midlertidige antidumpingtold ikke anvendt på sådanne apparater.

(5) Telefaxapparater til privat brug tariferes for øjeblikket under KN-kode 8517 21 00.

[1] EFT L 56 af 6. 3. 1996, s. 1. Forordningen er ændret ved forordning (EF) nr. 2331/96 (EFT L 317 af 6. 12. 1996, s. 1).
[2] EFT L 297 af 31. 10. 1997, s. 61.

1. **Egenskaber ved telefaxapparater til kontorbrug**

(6) Efter indførelsen af den midlertidige antidumpingtold fremførte flere eksportører, at apparatets vægt og dimensioner ikke var hensigtsmæssige kriterier for en definition af varen, eftersom det inden længe ville føre til, at definitionen også kom til at dække telefaxapparater til kontorbrug.

(7) Undersøgelsen har imidlertid vist, at en definition af varen baseret på vægt og dimensioner ikke i undersøgelsesperioden har ført til, at også telefaxapparater til kontorbrug var dækket. Heller ingen af de berørte parter har hævdet, at der mellem afslutningen af undersøgelsesperioden og december 1997 kunne findes telefaxapparater til kontorbrug på markedet i Fællesskabet, som faldt ind under kriterierne for vægt og dimensioner. Med hensyn til udviklingen fremover var der ingen vægtige indlæg fra de berørte parter, og intet i undersøgelsen tydede på, at der ville blive introduceret sådanne telefaxapparater til kontorbrug på markedet i den periode, hvor antidumpingtolden finder anvendelse. Konklusionen er derfor, at kriterierne for vægt og dimensioner ikke i nær fremtid vil føre til, at telefaxapparater til kontorbrug vil falde inden for procedurens anvendelsesområde.

Når sådanne telefaxapparater er introduceret i Fællesskabet, vil Kommissionen om nødvendigt fremsætte et forslag til Rådet om efter en individuel vurdering af den enkelte model at fastslå, at disse telefaxapparater ikke er omfattet af denne forordning.

2. **Printteknologi**

(8) Det blev endvidere fremført, at telefaxapparater til privat brug, der benytter andre printteknologier end termisk sensitive (dvs. apparater, der benytter termisk overførsel, blækstråle-, laser- eller LED-printteknologi) bør udelukkes.

2.1. Termiske telefaxapparater

(9) Over for dette argument har undersøgelsen vist følgende:

Fysiske og tekniske egenskaber

(10) For vægt og størrelse samt de vigtige tekniske kendetegn svarer telefaxapparater til termisk overførsel til eller er identiske med modeller til termisk papir. Den eneste forskel er printteknologien og som følge heraf det papir, der anvendes. Både termisk overførselsteknologi og termisk papirteknologi anvender varme til at overføre data til papir via et skrivehoved. Begge skrivehoveder er næsten identiske. Det vil derfor i princippet være muligt at benytte termisk papir til udskrivning med et termisk skrivehoved. Desuden er de elektriske komponenter, der kontrollerer skrivehovederne, identiske. De vigtigste elementer i termisk printteknologi er således grundlaget for den seneste termiske overførselsteknik. I den forbindelse anses termisk overførsel derfor som et resultat af normal produktudvikling af termisk papirudskrivningsteknologi.

Anvendelse og forbrugeropfattelse

(11) Begge varetyper har almindeligvis samme design og udseende, og de er begge lette at betjene. Det har vist sig, at private brugere, små kontorer og hjemmekontorer anvender såvel telefaxapparater til termisk papir som telefaxapparater til termisk overførsel.

Forskellene i printteknologien, dvs. bedre udskrivningskvalitet for telefaxapparater til termisk overførsel, og fordelene ved at anvende almindeligt papir, er kun et aspekt blandt de mange tekniske egenskaber, som forbrugerne tager med i betragtningerne. Hovedformålet for forbrugeren, der ønsker at købe et telefaxapparat, er stadigvæk at få et apparat til personlig brug, som kan sende og modtage telefaxmeddelelser. Hvilken udskrivningsteknologi, der anvendes af de to omhandlede varetyper, er sekundært ud fra forbrugerens synspunkt.

Salgskanaler

(12) I undersøgelsesperioden blev telefaxapparater til termisk papir og til termisk overførsel almindeligvis solgt gennem de samme salgskanaler.

Konklusion

(13) I betragtning heraf anses telefaxapparater til termisk papir og telefaxapparater til termisk overførsel for at være en og samme vare.

2.2. Blækstråle-, laser- og LED(Light Emitting Diode)-printteknologier og bærbare telefaxapparater

(14) Hvad angår telefaxapparater, der anvender blækstråle-, laser- eller LED-printteknologi, er det på grundlag af den endelige undersøgelse bekræftet, at disse maskiner normalt er væsentligt forskellige fra telefaxapparater til privat brug med hensyn til fysiske og tekniske egenskaber (især vægt og dimensioner samt ydeevne), at de er beregnet til kontorbrug snarere end til privatbrug, og at de i vid udstrækning sælges gennem andre salgskanaler.

(15) Som følge af disse forskelle kan telefaxapparater, der anvender blækstråle-, laser- eller LED-printteknologi, ikke betragtes som samme vare som den pågældende vare.

(16) Nogle af de berørte parter fremførte også, at visse nye typer bærbare telefaxapparater, der anvendes sammen med mobiltelefoner, som endnu ikke var tilgængelige på Fællesskabets marked i undersøgelsesperioden, kun er til kontorbrug og derfor bør holdes uden for proceduren.

(17) På grundlag af de foreliggende oplysninger anses bærbare telefaxapparater, der anvendes sammen med mobiltelefoner, for at have andre fysiske og tekniske egenskaber og derfor for kun at være til kontorbrug. Dermed falder disse apparater ikke inden for definitionen af den pågældende vare. Når sådanne telefaxapparater er indtroduceret i Fællesskabet, vil Kommissionen om nødvendigt fremsætte et forslag til Rådet om efter en individuel vurdering af den enkelte model for at fastslå, at disse telefaxapparater ikke er omfattet af denne forordning.

3. **Konklusioner**

(18) Den foreløbige afgørelse, ifølge hvilken definitionen af varen baseres på vægt og dimensioner, jf. forordningen om midlertidig told, bekræftes.

(19) Endvidere bekræftes det, at den pågældende vare i overensstemmelse med artikel 1, stk. 4, i forordning (EF) nr. 384/96 (i det følgende benævnt »grundforordningen«) er telefaxapparater til termisk papir og telefaxapparater til termisk overførsel.

(20) Telefaxapparater, der benytter blækstråle-, laser- eller LED-printteknologi, og bærbare telefaxapparater, der kun kan anvendes sammen med mobiltelefoner, holdes uden for procedurens anvendelsesområde.

C. **DUMPING**

1. **Samarbejdsniveau**

(21) Samarbejdsniveauet for producenter/eksportører i denne procedure var specielt lavt i Malaysia, Thailand, Taiwan, Japan og Kina, da mængden af varer, som eksporteredes til Fællesskabet af de samarbejdsvillige producenter/eksportører, kun udgjorde en lille del af den samlede eksport fra de pågældende lande.

(22) De oplysninger, der blev indgivet af de samarbejdsvillige producenter/eksportører, blev efterprøvet, og der blev i de fleste tilfælde taget hensyn hertil. I nogle tilfælde fremgik det dog af kontrolbesøg på stedet, at en del af oplysningerne var unøjagtige, ubegrundede eller utilstrækkelige, og der måtte således ses bort fra dem. I disse situationer traf Kommissionen i henhold til artikel 18 i grundforordningen endelig afgørelse på grundlag af de foreliggende faktiske oplysninger.

2. **Lande med markedsøkonomi**

2.1. Normal værdi

Anvendelse af artikel 18, stk. 1, i grundforordningen

(23) Producenten/eksportøren fra Singapore anfægtede Kommissionens beslutning om at gøre brug af foreliggende faktiske oplysninger som fastsat i artikel 18, stk. 1, i grundforordningen ved fastsættelsen af den normale værdi (jf. betragtning 66 i forordningen om midlertidig told). Selskabet hævdede, at de transaktioner på hjemmemarkedet, der ikke var indberettet, var til genudførsel til et tredjeland. Desuden gjorde selskabet gældende, at Kommissionen ifølge artikel 18, stk. 4, i grundforordningen burde have underrettet det om sin beslutning, og at der ikke havde været mulighed for at give yderligere forklaringer. Selskabet anfægtede også den metode, Kommissionen havde anvendt til at fastlægge den normale værdi ud fra de foreliggende oplysninger, fordi det mente, at de beviser, der var indsamlet på stedet (fakturaer over de ikke indberettede transaktioner), burde have været anvendt i stedet for den højeste indberettede videresalgspris.

Undersøgelsen viste, at det pågældende salg faktisk var foregået på hjemmemarkedet, og at det ikke var blevet indberettet som sådant af selskabet. Desuden blev selskabet bedt om at fremlægge beviser for, at det pågældende salg ikke var beregnet til indenlandsk forbrug, men faktisk var blevet eksporteret fra Singapore. Trods gentagne anmodninger afleverede selskabet ikke beviser for, at der efterfølgende var sket genudførsel til et tredjeland. Ved en høring, som selskabet havde anmodet om efter kontrolbesøget, blev der ikke givet nogen tilfredsstillende forklaring.

(24) Med hensyn til den metode, Kommissionen havde anvendt til beregningen af den normale værdi for disse transaktioner, blev de oplysninger, der anvendtes til fastsættelse af den normale værdi, kontrolleret, og de er rimelige i betragtning af selskabets delvis manglende samarbejdsvilje. Kommissionens foreløbige afgørelse, som fremgår af betragtning 66 i forordningen om midlertidig told, bekræftes derfor.

(25) En af de koreanske producenter/eksportører, for hvem det var blevet besluttet at gøre brug af de foreliggende faktiske oplysninger til at fastsætte selskabets materialeomkostninger i medfør af artikel 18 i grundforordningen (jf. betragtning 32 i forordningen om midlertidig told), hævdede, at denne beslutning var uberettiget, og at det var de materialeomkostninger, som var anført i besvarelsen af spørgeskemaet, der skulle have været anvendt i stedet for. Desuden mente selskabet, at den metode, Kommissionen havde anvendt til at justere den normale værdi som følge af det delvis manglende samarbejde, var fejlagtig.

(26) Undersøgelsen viste, at de materialeomkostninger, der var indberettet, var behæftet med alvorlige uoverensstemmelser, og at de derfor ikke kunne accepteres. Der blev ikke indgivet yderligere oplysninger af selskabet for at forklare manglerne. Med hensyn til den metode, der var anvendt til at fastlægge de foreliggende faktiske oplysninger, skal det understreges, at der blev anvendt en sædvanlig fremgangsmåde til at justere materialeomkostningerne, idet det var den mindste forskel, der blev fundet mellem den laveste og den gennemsnitlige materialeværdi.

Beregnet normal værdi (SA&G)

(27) Den eneste samarbejdsvillige thailandske producent/eksportør, som ikke havde noget salg på hjemmemarkedet, kunne ikke acceptere den metode, der var anvendt til at fastlægge salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger (SA&G) og fortjeneste til brug ved beregningen af den normale værdi. Som det fremgår af betragtning 77 i forordningen om midlertidig told og i overensstemmelse med artikel 2, stk. 6, litra c), i grundforordningen, besluttede Kommissionen, da der ikke var tale om noget salg på hjemmemarkedet, at beregne den normale værdi ved til selskabets produktionsomkostninger at lægge de vejede gennemsnitlige SA&G på hjemmemarkedet og fortjeneste på rentabelt salg for de samarbejdende eksportører i Taiwan. Selskabet hævdede, at det dannede en enhed sammen med den samarbejdsvillige taiwanske producent/eksportør, og at SA&G og fortjeneste i lyset af denne forbindelse burde være fastlagt på grundlag af den første metode, som fremgår af artikel 2, stk. 6, i grundforordningen, hvilket ifølge selskabet ville være de faktiske omkostninger for det taiwanske selskab. Hvis det var artikel 2, stk. 6, litra c), i grundforordningen, der skulle anvendes, anmodede selskabet om, at det kun skulle være SA&G og fortjeneste for det forbundne taiwanske selskab, der skulle anvendes, som følge af den nære forbindelse mellem de to selskaber.

(28) Det skal bemærkes, at ifølge artikel 2, stk. 6, i grundforordningen er det de beløb til dækning af SA&G samt fortjeneste, der påløber og opnås på eksportlandets hjemmemarked, dvs. Thailand, der skal benyttes ved en beregnet værdi. Men på grund af manglende oplysninger om det pågældende selskabs eller af et hvilket som helst andet selskabs salg på hjemmemarkedet af telefaxapparater i Thailand, og eftersom der ikke forelå oplysninger om SA&G og fortjeneste for den samme generelle varekategori, jf. artikel 2, stk. 6, litra a) eller b), i grundforordningen, er det artikel 2, stk. 6, litra c), der skal anvendes, dvs. at SA&G og fortjeneste baseres på enhver anden rimelig metode. I den forbindelse mente Kommissionen, at de vejede gennemsnitlige SA&G og den fortjeneste, der var påløbet hos eller opnået af alle samarbejdende eksportører på det taiwanske marked, var et passende og rimeligt grundlag, eftersom Taiwan er et marked med et stort antal konkurrerende virksomheder, og at det var den bedst mulige måde for Kommissionen til at beregne salgsvilkårene på det thailandske marked for den pågældende vare.

(29) Ved, som den thailandske producent foreslog, blot at anvende SA&G og fortjeneste for det taiwanske selskab, som det er forretningsmæssigt forbundet med, opnås ikke et bedre grundlag. Det taiwanske selskabs salg taget for sig udgjorde nemlig kun en relativt mindre del af det taiwanske marked.

2.2. Sammenligning

Importafgifter

(30) I betragtning 37 i forordningen om midlertidig told anførte Kommissionen, at koreanske producenters/eksportørers krav om justering for importafgifter blev afvist, eftersom kravene var beregnet på et gennemsnitligt grundlag for alle varer, og der ikke var påvist nogen forbindelse mellem den erlagte told og den pågældende specifikke model af telefaxapparater. Tre koreanske producenter/eksportører hævdede, at denne beslutning var urimelig. De anmodede om, at Kommissionen ikke insisterede på præcise beregninger for hver enkelt model, men i stedet accepterede en generel fordeling af erlagt told. Desuden hævdede de, at der måtte ske en justering af toldgodtgørelsen, uanset om modellerne på hjemmemarkedet indeholdt dele, der var indkøbt lokalt eller ej.

(31) Det skal understreges, at en af de første betingelser for at kunne gøre dette er, at der foreligger bevis for, at delene ikke er indkøbt lokalt, da der ellers ikke er betalt importafgifter for sådanne dele. I et tilfælde kunne eksportøren, i det mindste delvis, til Kommissionens tilfredshed påvise, at justeringen var berettiget. Justeringen blev kun foretaget i det omfang, kravet var underbygget.

Handelsled

a) Forskelle i funktioner

(32) De to japanske og singaporeanske producenter/eksportører samt et af de koreanske selskaber krævede en indenlandsk justering for forskelle i handelsled baseret på artikel 2, stk. 10, litra d), i grundforordningen, som i første omgang blev afvist af de grunde, der er omhandlet i betragtning 49 og 71 i forordningen om midlertidig told. Selskaberne gjorde indsigelse herimod og fremhævede igen, at de forskellige funktioner ved indenlandsk salg og ved eksport automatisk ville svare til forskellige handelsled, og at der derfor burde indrømmes en justering for at muliggøre en reel sammenligning mellem den normale værdi og eksportprisen. Til

støtte for dette argument anførte selskaberne, at når der beregnes en eksportpris efter artikel 2, stk. 9, i grundforordningen, er det institutionernes normale praksis at trække alle de omkostninger, som påløber hos de forbundne importører i Fællesskabet, fra den pris, der betales af den første uafhængige kunde, hvorved eksportprisen justeres til ab fabrik. Nu fremfører de, at for at opnå en normal værdi i et sammenligneligt handelsled må de samme udgiftskategorier, som påløber på hjemmemarkedet, plus en tilsvarende fortjeneste baseret på hjemmemarkedssalget, også udelukkes i henhold til artikel 2, stk. 10, litra d), i grundforordningen.

(33) Dette argument kan ikke godtages, eftersom der ses bort fra et væsentligt krav i grundforordningen i den forbindelse, nemlig at handelsleddene, hvorigennem salget på hjemmemarkedet og på eksportmarkedet foregår, skal defineres af den pågældende, og navnlig hvordan en eventuel forskel påvirker prisernes sammenlignelighed.

(34) Som bekendt betyder institutionernes praksis med at beregne eksportprisen ved at trække de omkostninger, som påløber hos forretningsmæssigt forbundne importører, fra prisen til uafhængige importører, at prisen ved Fællesskabets grænse bringes på samme niveau som ved salg til en uafhængig kunde. Eftersom de forbundne importørers videresalgspris til den uafhængige kunde i dette tilfælde stort set svarer til prisen ved salg til store detailhandlere og forhandlere, vil fradrag af importørens omkostninger ved salg til sådanne kunder resultere i en pris på et højere led i salgskæden. Derfor må eksportprisen efter genberegning opfattes som svarende til prisen ved salg til en forhandler.

(35) Hvad angår selskabernes krav om, at der, når der trækkes omkostninger fra for at genberegne eksportprisen, også bør fratrækkes et lignende beløb ved hjemmemarkedsprisen, anses dette krav ikke i sig selv for at være berettiget. Eftersom genberegningen af eksportprisen i det foreliggende tilfælde førte til et handelsled svarende til forhandlerleddet, svarede det til et handelsled på hjemmemarkedet. Det forhold, at der, når der sælges til forhandlere, kan påløbe visse omkostninger på hjemmemarkedet, som ikke løber på i det tilsvarende eksportled, hænger sammen med den særlige struktur eller de særlige omstændigheder på det pågældende marked, men kan ikke i sig selv føre til en justering, når det er klart, at priserne er sat over for en lignende kundetype, nemlig forhandlere.

(36) De japanske og koreanske selskaber hævdede, at den gennemsnitlige hjemmemarkedspris ikke kan anvendes som en normal værdi, fordi dette salg fandt sted i flere forskellige handelsled, hvoraf kun et svarede til eksportleddet. Kommissionen undersøgte situationen nøje, men kunne ikke konkludere, at eksportørernes påstand var godtgjort, eftersom selskaberne ikke kunne fremlægge en klar fordeling hverken med hensyn til forskellige omkostninger eller priser for at påvise de forskellige handelsled på hjemmemarkedet. Derimod kunne Kommissionen fastslå, at priserne over for samtlige kunder på hjemmemarkedet næsten var de samme, hvilket antydede, at handelsleddene ikke var forskellige. Eftersom hjemmemarkedspriserne over for alle kundegrupper var ens, og en af disse grupper svarede til handelsleddet for eksportkunder (forhandlere), var det under ingen omstændigheder berettiget at foretage en justering for handelsled. Den normale værdi ville blive den samme, hvad enten den var baseret på salg til én gruppe eller til alle kunder.

(37) For så vidt angår Singapore fandt salget på hjemmemarkedet angiveligt sted i et enkelt handelsled, nemlig forhandlerleddet. Som bekendt blev den normale værdi fastsat i henhold til artikel 18, stk. 1, i grundforordningen som følge af, at selskabet havde undladt at indberette et større antal transaktioner på hjemmemarkedet af den pågældende vare, hvilket betød, at der ikke kunne foretages en mere detaljeret kontrol af handelsleddene på hjemmemarkedet. Ud fra de oplysninger, Kommissionen havde til rådighed, kunne der ikke konstateres nogen forskel mellem hjemmemarkeds- og eksporthandelsleddet.

(38) Af ovennævnte årsager blev den normale værdi fastsat på grundlag af alt salg på hjemmemarkedet, og justeringen for forskelle i handelsled, som de japanske, singaporeanske og koreanske prod ucenter/eksportører havde anmodet om, blev ikke anset for at være berettiget.

(39) I de tilfælde, som ikke er omfattet af en justering for forskelle i handelsled som defineret i artikel 2, stk. 10, litra d), nr. i), i grundforordningen kan der ifølge artikel 2, stk. 10, litra d), nr. ii), ikke desto mindre tillades en særlig justering, når det kan påvises, at visse funktioner er relateret til andre handelsled end det, der benyttes ved sammenligningen. I det foreliggende tilfælde viste undersøgelsen, at der ikke kunne indrømmes justering for forskelle i handelsled, men at der dog skulle tages særligt hensyn til reklameudgifterne i henhold til artikel 2, stk. 10, litra d), nr. ii). Kommissionen undersøgte især, om reklameudgifterne skulle

fremme salget i andre handelsled end det, der benyttes til sammenligningen. Det blev konstateret, at for de berørte selskaber var visse reklameudgifter i det foreliggende tilfælde relateret til et andet handelsled end det, der benyttedes ved sammenligningen. Det besluttedes derfor i henhold til artikel 2, stk. 10, litra d), nr. ii), i grundforordningen at holde de reklameudgifter, der påløb ved salg på hjemmemarkedet, og som var relateret til et andet handelsled end forhandlerleddet, uden for beregningen af den normale værdi.

b) OEM-salg

(40) En af producenterne/eksportørerne i Taiwan, en i Thailand og to i Korea anfægtede afvisningen af deres krav om justering for forskelle i handelsled baseret på Original Equipment Manufacturer (OEM)-eksportsalg.

(41) Den ønskede justering kunne ikke indrømmes, idet der ikke kunne fastlægges noget klart prismønster mellem de påståede salgskanaler. I nogle tilfælde viste det sig, at priserne for OEM-modellerne var højere end for salg af eget varemærke. For et af de koreanske selskaber viste det sig også, at den angivne kundeklassifikation var unøjagtig, og at den derfor måtte lades ude af betragtning. På det taiwanske marked var der ikke tegn på stor prisforskel mellem OEM-hjemmemarkedssalg og salg af eget mærke.

(42) For den thailandske producent, der ikke havde salg på hjemmemarkedet og kun eksporterede på OEM-basis, blev den normale værdi beregnet ved at benytte gennemsnittet af SA&G og fortjeneste på det taiwanske marked, for hvilket det, jf. ovenfor, ikke var påkrævet at foretage justering af denne art. Kravet blev derfor afvist.

Provision

(43) Det thailandske selskab mente ikke, at der skulle fratrækkes en provision på 5 % fra prisen til den første uafhængige køber i Fællesskabet for dermed at tage hensyn til dets taiwanske forbundne selskabs deltagelse i disse transaktioner. Ifølge selskabet bør kun direkte relaterede salgsudgifter fratrækkes, og derfor er der ikke noget juridisk grundlag for at anvende denne provision på 5 %, som angiveligt rent faktisk ikke var påløbet.

(44) Undersøgelsen bekræftede, at hele den thailandske producents/eksportørs eksport til Fællesskabet foregik via det forbundne selskab i Taiwan. Det blev fastslået, at den thailandske producents overførselspriser til det forbundne taiwanske selskab ikke var rimelige på grund af forbindelsen mellem de to selskaber. Ved et kontrolbesøg hos selskabet viste det sig, at der var en forskel mellem overførselsprisen og den pris, som den første uafhængige kunde i Fællesskabet betalte. Forskellen skulle, i det mindste delvis, dække de omkostninger, der var påløbet for det forbundne selskab for de aktiviteter, der var forbundet med eksporten af den pågældende vare. Da det forbundne taiwanske selskabs funktioner kan betragtes som de samme som for en forhandler, blev en justering på 5 % fratrukket prisen til den første uafhængige kunde i Fællesskabet. Dette tal blev anset for at være rimeligt i betragtning af, hvor meget det forbundne selskab var involveret i den thailandske producents/eksportørs salgsaktiviteter.

(45) Et af selskaberne i Singapore krævede en justering for provisioner til forbundne selskaber i Japan. Dette krav var allerede blevet afvist med den begrundelse, der fremgår af betragtning 73 i forordningen om midlertidig told. Selskabet anfægtede denne beslutning og fremførte igen, at justeringen var nødvendig på grund af den vigtige rolle, de to forbundne japanske selskaber spillede i produktion og markedsføring af den pågældende vare i Singapore.

(46) Spørgsmålet blev taget op igen. Undersøgelsen viste, at de to forbundne japanske selskaber faktisk modtog royalties og fik overført fortjeneste. Betalinger af denne art kan ikke betragtes som provision i den betydning, der fremgår af artikel 2, stk. 10, nr. i), i grundforordningen. Anmodningen om en justering måtte derfor afvises.

(47) Med hensyn til eksportsalget konstateredes det, at det var de japanske selskaber, der helt styrede dette salg. Det singaporeanske selskabs funktion var begrænset til at fakturere varerne og sørge for forsendelsen. Da de forbundne selskabers funktioner kan betragtes som de samme som en forhandlers, blev en justering på 5 % fratrukket prisen til den første uafhængige kunde i Fællesskabet for derved at tage hensyn til, at de var involveret i den singaporeanske producents salgs- og administrationsaktiviteter. Justeringen blev sat til 5 %, da de faktiske udgifter for de forbundne japanske selskaber ikke var angivet i besvarelsen af spørgeskemaet, selv om der specifikt var anmodet herom, og de derfor ikke kunne efterprøves ved kontrolbesøg hos selskabet.

Kreditomkostninger

(48) Af betragtning 39 i forordningen om midlertidig told fremgår det, at alle koreanske selskabers krav om justering for kreditomkostninger blev afvist, da kravene var fremsat på grundlag af en såkaldt åben

konto, dvs. et revolverende betalingssystem uden bevis for en aftale mellem leverandør og køber af varen på salgstidspunktet. Tre koreanske producenter/eksportører hævdede, at det ikke var i overensstemmelse med almindelig praksis i Kommissionen. Derfor mente de, at der burde være indrømmet en justering af den normale værdi for kreditomkostninger for en kreditperiode på mindst 30 dage.

(49) Det er institutionernes praksis at acceptere en justering for kreditomkostninger, hvis eksportøren påviser, at betalingsbetingelserne var en faktor, der blev taget i betragtning ved fastsættelsen af salgspriserne, jf. artikel 2, stk. 10, litra g), i grundforordningen. Der kan derfor kun indrømmes justering for det antal dage, der er aftalt på salgstidspunktet, da kun udgifterne til det antal dage kan betragtes som havende indflydelse på prisen. En sådan aftale eksisterer ikke, når betalingerne er foretaget på grundlag af en åben konto, og følgelig kan kravet ikke godtages.

Garantier

(50) En af de koreanske producenter/eksportører krævede, at der blev foretaget et mere rimeligt skøn over justeringen for forskelle i garantier ved inddragelse af nogle af de udgifter, der angiveligt var afholdt i form af honorarer til uafhængige agenter og aflønning af reparatører.

(51) Undersøgelsen viste, at de indberettede udgifter til garantier for hjemmemarkedet var overvurderet, og at de følgelig var et upålideligt grundlag for fastsættelse af justeringen. For den midlertidige fastsættelse blev det besluttet at basere justeringen for garantier udelukkende på de omkostninger, der rent faktisk var påløbet i forbindelse med gratis levering af reservedele til kunderne. Da der ikke er fremkommet nye beviser, som kunne berettige en forøgelse af justeringen for garantier, bekræftes resultaterne af den foreløbige undersøgelse.

Andre faktorer

(52) Et taiwansk selskab gentog sin anmodning om en specifik justering i henhold til artikel 2, stk. 10, litra k), i grundforordningen i form af fradrag af løn til sælgere, reklameudgifter og leje fra den normale værdi, da selskabet mente, at de fleste af de udgifter, der var forbundet med disse funktioner, vedrørte salg på hjemmemarkedet.

(53) De japanske og singaporeanske producenter/eksportører anmodede som et alternativ også om, at der, hvis kravet om justering for forskelle i handelsled (jf. tidligere) blev afvist, kunne trækkes andre specifikke udgifter, såsom løn til sælgere, reklameudgifter osv., fra den normale værdi. Det singaporeanske selskab anfægtede afvisningen af dette krav (jf. betragtning 72 i forordningen om midlertidig told) og hævdede, at påvisningen af, at kunder betaler andre priser på hjemmemarkedet, som fastsat i artikel 2, stk. 10, litra k), kun er et eksempel og ikke et absolut krav.

(54) Ingen af de selskaber, som fremsatte krav under henvisning til artikel 2, stk. 10, litra k), i grundforordningen, fremlagde bevis for, at der var tydelige og konsekvente forskelle i priserne, som det er fastsat i denne bestemmelse. Hvis det kun fremgår, at der er en forskel i omkostninger mellem eksport og hjemmemarkedssalg for det samme selskab, er det ikke tilstrækkeligt til, at der kan stilles krav om justering for forskelle i sammenlignelige priser, og da slet ikke til at påvise en indvirkning på priserne. Desuden er antagelsen om, at kravet om at kunne påvise forskelle i priser kun er givet som et eksempel, ikke korrekt, da litra k) underbygger de to bestemmelser, der fremgår af den generelle del i artikel 2, stk. 10, i grundforordningen, dvs. at de justeringer, der er anført i litra a) - k), kun kan indrømmes, hvis det kan påvises, at de påvirker priserne og prisernes sammenlignelighed. Da der ikke foreligger bevis for, at disse betingelser er opfyldt i det foreliggende tilfælde, må kravet afvises.

3. **Lande uden markedsøkonomi**

3.1. Individuel behandling

(55) De selskaber, som ikke fik indrømmet individuel behandling, gjorde gældende, at forordningen om midlertidig told ikke indeholdt en tilstrækkelig begrundelse herfor. Desuden genfremsatte de deres anmodning om individuel behandling ud fra den betragtning, at de ikke var underlagt kontrol fra den kinesiske stats side.

(56) Det skal bemærkes, at ifølge artikel 9, stk. 5, i grundforordningen beregnes der en landsdækkende told for lande uden markedsøkonomi. Indrømmelsen af individuel behandling til nogle eksportører er derfor en undtagelse fra reglen. En producent/eksportør, der ønsker at udnytte denne undtagelse, må kunne påvise, at der ikke er nogen indgriben fra statens side. To af de kinesiske producenter var i stand til at påvise, at de opfyldte alle kriterierne for at opnå individuel behandling. De tre øvrige kinesiske producenter kunne ikke påvise en sådan uafhængighed, og derfor havde institutionerne intet andet valg end at anvende den landsdækkende told på dem.

3.2. Modelsammenligning

(57) De kinesiske producenter/eksportører gjorde indsigelse mod, at den normale værdi delvis var baseret på modeller fra en koreansk producent efter anvendelse af artikel 18 i grundforordningen. Eksportørerne hævdede, at ved at anvende en normal værdi for et ikke-samarbejdsvilligt selskab ville de blive forfordelt.

(58) Spørgsmålet blev undersøgt igen, og eftersom artikel 18 i grundforordningen blev benyttet som grundlag for fastsættelse af den normale værdi, blev disse modeller til sidst udelukket fra beregningen.

(59) Et af de koreanske selskaber, der havde produktion i både Kina og Korea, hævdede, at den normale værdi for en af deres kinesisk producerede modeller skulle være fastsat på grundlag af den beregnede værdi for den samme model produceret i Korea.

(60) Kravet blev afvist, da der blev benyttet tilgængelige oplysninger på grundlag af artikel 18 i grundforordningen til at fastlægge den normale værdi for den forbundne koreanske producent/eksportør, og da disse modeller som anført ovenfor var blevet udelukket fra fastlæggelsen af den kinesiske normale værdi. Desuden skal det understreges, at den normale værdi skal baseres på oplysninger, der er indhentet i referencelandet som helhed, hvis det er muligt, og ikke kun på salg fra en enkelt producent.

3.3. Sammenligning

Handelsled

(61) De kinesiske producenter/eksportører anmodede fortsat om justering for forskelle i handelsled med den begrundelse, at deres eksportsalg gik til OEM.

(62) Som tidligere beskrevet viste en undersøgelse af forskelle i priserne på det koreanske hjemmemarked mellem OEM-salg og salg af egne mærkevarer, at forskellene i handelsled i den forbindelse ikke var afspejlet i konsekvente og tydelige prisforskelle. Da der ikke var nogen forskel i priser mellem OEM-salg og eget varemærkesalg i Korea, og da den kinesiske normale værdi var baseret på det koreanske hjemmemarked, var der intet grundlag for at foretage en justering.

Provision

(63) Tre japanske selskaber er involveret i proceduren vedrørende Kina, idet de eksporterer telefaxapparater af kinesisk oprindelse til Fællesskabet. Det viste sig, at deres datterselskaber i Hongkong enten havde en underleverandøraftale med et kinesisk selskab om fremstilling (eller samling) i Kina eller havde en selskabsafdeling i Kina. I den midlertidige beregning blev der fratrukket en bruttofortjeneste for de aktiviteter, der fandt sted i Hongkong og Japan i form af provision. De kinesiske producenter/eksportører hævdede, at det ikke var korrekt at fratrække 5 % fra eksportprisen, eftersom der ikke reelt var betalt provision.

(64) Da de forbundne japanske selskabers funktioner kan betragtes som værende de samme som en forhandlers på provisionsbasis, er der fratrukket en justering på 5 % fra prisen til den første uafhængige kunde i Fællesskabet. Dette tal anses for rimeligt i betragtning af, hvor meget de forbundne selskaber deltog i salg og administration for de kinesiske producenter.

(65) Ifølge artikel 2, stk. 10, litra i), i grundforordningen skal der foretages en justering for forskelle i provision, der betales i forbindelse med de pågældende salg. I den forbindelse skal det understreges, at det ikke gør nogen forskel, om producenten/eksportøren direkte fakturerer kunderne i Fællesskabet og betaler en provision til de parter, der er involveret i salgstransaktionerne, eller om producenten/eksportøren fakturerer mellemhandleren, som derpå fakturerer kunden i Fællesskabet. Sidstnævnte ordning er blot en anden måde at sikre, at mellemhandleren får sin provision. I henhold til Rådets og Kommissionens faste praksis kan kravet derfor ikke godtages.

4. **Dumpingmargen for de undersøgte selskaber**

4.1. Dumpingmargen for samarbejdende selskaber

(66) I overensstemmelse med artikel 2, stk. 11, i grundforordningen blev dumpingmargenen fastsat på grundlag af en sammenligning mellem den vejede gennemsnitlige normale værdi og den vejede gennemsnitlige pris for alle eksporttransaktioner til Fællesskabet.

4.2. Dumpingmargen for ikke-samarbejdsvillige selskaber (restdumpingmargen)

(67) Da der ikke forelå bemærkninger fra de berørte parter, blev det besluttet at anvende den metode, der fremgår af betragtning 28 i forordningen om midlertidig told, dvs. at der for hvert eksportland

blev udvalgt det selskab, der havde den højeste dumpingmargen, og blev konstateret, hvilken af de modeller, der blev fremstillet og solgt af dette selskab i større mængder, der blev solgt til den laveste pris. Restdumpingmargenen blev fastsat ud fra den vejede gennemsnitlige margen for denne model, udtrykt som en procentdel af importprisen cif Fællesskabets grænse.

4.3. Dumpingmargener

Republikken Korea

(68) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er de endelige dumpingmargener for de samarbejdsvillige producenter/eksportører:

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) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er restdumpingmargenen for Korea 25,1 %.

Japan

(70) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er de endelige dumpingmargener for de samarbejdsvillige producenter/eksportører:

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

(71) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er restdumpingmargenen for Japan 130,2 %.

Taiwan

(72) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er de endelige dumpingmargener for de samarbejdsvillige producenter/eksportører:

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

(73) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er restdumpingmargenen for Taiwan 60,8 %.

Singapore

(74) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er den endelige dumpingmargen for den samarbejdsvillige producent/eksportør:

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

(75) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er restdumpingmargenen for Singapore 68,2 %.

Thailand

(76) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er den endelige dumpingmargen for den samarbejdsvillige producent/eksportør:

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

(77) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er restdumpingmargenen for Thailand 22,6 %.

Malaysia

(78) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er restdumpingmargenen for Malaysia 124,2 %.

Folkerepublikken Kina

(79) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er den endelige dumpingmargen for Kina 51,6 %.

(80) Udtrykt i procent af importprisen, cif Fællesskabets grænse, er de endelige dumpingmargener for selskaber, som fik individuel behandling:

Murata Machinery (H.K.) Ltd, Hongkong, (varer med oprindelse i Kina):	21,2 %
Highsonic Industrial Ltd, Hongkong, (varer med oprindelse i Kina):	23,2 %

D. ERHVERVSGREN I FÆLLESSKABET

(81) Efter indførelsen af midlertidig antidumpingtold gjorde nogle af de berørte parter gældende, at den klagende producent i Fællesskabet ikke skulle betragtes som »erhvervsgren i Fællesskabet« på grund af det manglende samarbejde fra den næststørste producent i Fællesskabet. På grundlag af undersøgelsen konstateredes det imidlertid, at den klagende producent i Fællesskabet repræsenterer en betydelig del af den samlede produktion i Fællesskabet som omhandlet i artikel 4, stk. 1, i grundforordningen. Denne producent betragtes derfor som erhvervsgrenen i Fællesskabet i forbindelse med denne procedure.

E. **SKADE**

1. **Kumulativ vurdering af virkningerne af dumpingimporten**

(82) De japanske eksportører anførte, at Kommissionen ikke kunne gå ud fra, at der var tale om manglende samarbejdsvilje fra omkring ti af de japanske producenter af telefaxapparater, som havde nægtet at samarbejde med Kommissionen i denne procedure og ikke havde besvaret spørgeskemaet fra Kommissionen, fordi de angiveligt var ophørt med at eksportere til Fællesskabet inden undersøgelsesperioden. Importtendenserne for Japan burde baseres på oplysningerne fra den japanske fabrikantsammenslutning CIAJ om disse ikke samarbejdsvillige firmaer under proceduren og på oplysningerne fra to samarbejdsvillige japanske eksportører. Oplysningerne ville vise et markant fald i importen fra Japan fra 1993 til 1996. I lyset af disse tendenser burde importen fra Japan dekumuleres.

(83) En eksportør af kinesiske varer hævdede, at den kinesiske eksport burde være dekumuleret, eftersom de kinesiske eksportører har fokuseret på OEM-kunder, mens de andre eksportlande har rettet sig mod forbrugermarkedet. Denne eksportør hævdede også, at der var fundet forskellige skadestærskler, og at der var anvendt forskellige prisstrategier af eksportørerne fra forskellige lande. Dette ville berettige til dekumulering, eftersom det kunne tyde på manglende konkurrence mellem disse varer.

(84) Desuden hævdede eksportørerne, at gennemsnitspriserne for Japan og Singapore var mellem 40 % og 48 % højere end det samlede gennemsnit for alle berørte eksportlande. Dette kunne berettige en dekumulering for disse lande, eftersom det kunne tyde på, at varerne ikke konkurrerede med varer fra andre berørte eksportlande.

(85) Betingelserne for at kumulere indførsel af varer med henblik på konstatering af skade, som fastsat i artikel 3, stk. 4, i grundforordningen, er følgende:

a) den dumpingmargen, der er fastlagt for indførslen fra hvert af de pågældende lande, er højere end den minimumsværdi, der er anført i artikel 9, stk. 3

b) den indførte mængde fra hvert land er ikke ubetydelig, og

c) det vil være hensigtsmæssigt at foretage en kumulativ vurdering af virkningerne af indførslen på baggrund af vilkårene for konkurrencen mellem indførte varer og vilkårene for konkurrencen mellem de indførte varer og den i Fællesskabet fremstillede vare.

1.1. Dumpingmargener

(86) Som tidligere nævnt er dumpingmargenerne for hvert af de eksporterende lande højere end minimumsværdien som omhandlet i artikel 9, stk. 3.

1.2. Indført mængde

(87) Til brug for den endelige afgørelse blev den indførte mængde fra Japan i mangel af pålidelige, kontrollerede oplysninger fra alle japanske eksportører fastsat ud fra oplysninger fra Eurostat. Eftersom der i Eurostats oplysninger ikke skelnes mellem telefaxapparater til kontorbrug og til privat brug, blev mængden af importerede telefaxapparater til privat brug fastsat ved at anvende forholdet mellem apparater til henholdsvis kontorbrug og privat brug af japansk oprindelse, som blev fastsat som led i undersøgelsen af samarbejdsvillige uafhængige importører og importører, der var forretningsmæssigt forbundet med japanske eksportører. Hermed nåede man frem til, at 41,1% (i enheder) af alle telefaxapparater af japansk oprindelse, der blev solgt i Fællesskabet i undersøgelsesperioden, var til privat brug. Den indførte mængde fra Japan i undersøgelsesperioden blev således fastsat til at være 41,1 % af den af Eurostat angivne samlede indførsel fra Japan.

(88) Oplysningerne fra CIAJ kan ikke anvendes til at fastsætte, hvor stor den indførte mængde fra Japan var, eftersom en stor del af disse oplysninger vedrører ikke-samarbejdsvillige japanske eksportører, som nægtede at besvare spørgeskemaet fra Kommissionen, hvorfor Kommissionen ikke kunne få de relevante oplysninger og kontrollere dem. Desuden blev der ikke fremlagt bevis for, at der i undersøgelsesperioden ikke var importeret andre telefaxapparater til privat brug end dem fra de to samarbejdsvillige japanske eksportører. Disse eksportører havde dermed ikke bevist den påståede stærkt faldende eksport.

(89) Derfor bekræftes resultaterne af den foreløbige undersøgelse, hvorefter den indførte mængde fra Japan fastsættes ud fra tilgængelige oplysninger i henhold til artikel 18 i grundforordningen.

Den herved fastsatte indførsel fra Japan er fortsat meget stor.

1.3. Konkurrencevilkår

Salgskanaler

(90) Med hensyn til argumentet om, at de kinesiske eksportører først og fremmest solgte til OEM, og at salgskanalerne derfor skulle anskues på en anden måde, var der i høj grad tale om manglende samarbejdsvilje fra de kinesiske producenters side. Der kan derfor ikke alene ud fra de samarbejdsvillige eksportørers situation drages en generel konklusion om den kinesiske eksport. Desuden har Kommissionen konstateret, at hovedparten af de samarbejdsvillige parter fra alle berørte eksportlande sælger den pågældende vare i Fællesskabet til flere forskellige kundekategorier, herunder til OEM-kunder.

(91) Dette gælder også for erhvervsgrenen i Fællesskabet. Hvor meget der sælges til de forskellige kundekategorier, varierer naturligvis. Men det ændrer ikke ved den kendsgerning, at parterne konkurrerer med hinanden, og selv om alle parter havde udvist samarbejdsvilje, ville der ikke på baggrund heraf være noget, der kunne berettige til at dekumulere den kinesiske eksport.

Priser

(92) Hvad angår argumentet om højere importpriser for japanske og singaporeanske apparater, har Kommissionen konstateret, at telefaxapparater til privat brug, der er indført fra Japan og Singapore til Fællesskabet, generelt har flere tekniske egenskaber og er højere placeret i vareudvalget end apparater fra andre eksportlande. Det er derfor naturligt, at den gennemsnitlige importpris for de to lande er højere. Ikke desto mindre konkurrerede de japanske og singaporeanske producenter med producenter fra de andre eksportlande, som også, om end i mindre omfang, eksporterede varetyper af høj kvalitet, og de konkurrerede med erhvervsgrenen i Fællesskabet, hvilket viser sig ved, at de har samme eller lignende fysiske og tekniske egenskaber, at de tjener samme formål, og at de sælges gennem samme eller lignende salgskanaler.

Selv om de singaporeanske og japanske eksportører generelt ikke eller kun i ringe omfang har solgt til priser, der er lavere end EF-erhvervsgrenens priser (jf. betragtning 98 og 99), havde de faldende eksportpriser fra Singapore og Japan en prisdæmpende effekt, hvilket bevirkede, at erhvervsgrenen i Fællesskabet ikke var i stand til at hæve sine priser til et rentabelt niveau.

Konkurrencevilkårene er derfor de samme.

1.4. Konklusioner

(93) I betragtning af ovenstående bekræftes konklusionerne af den foreløbige undersøgelse, ifølge hvilke betingelserne for at vurdere indførslen kumulativt med henblik på at fastlægge skaden i henhold til artikel 3, stk. 4, i grundforordningen er opfyldt.

2. **Generelle skadefaktorer**

Generel bemærkning

(94) På grundlag af de bemærkninger, der er modtaget efter indførelsen af de midlertidige foranstaltninger og gennemførelsen af yderligere undersøgelser, er en række generelle skadefaktorer nu fastlagt endeligt.

Forbrug

(95) Efter indførelsen af de midlertidige antidumpingforanstaltninger udviklede forbruget i Fællesskabet sig på følgende måde:

(96) Det voksede fra ca. 1,1 mio. enheder i 1993 til 2,5 mio. enheder i 1996 (undersøgelsesperioden), altså en stigning på ca. 130 %.

Kumuleret import, markedsandele

(97) Desuden blev der konstateret følgende udvikling i den kumulerede import fra de berørte lande:

i) I perioden 1993-1994 øgede eksportlandene deres salg med 33,7 %, men deres markedsandel faldt med 11,4 procentpoint (fra 62,5 % til 51,1 %).

ii) I perioden 1994-1996 øgedes importen fra de pågældende eksportlande med 76,9 %, og deres markedsandel steg fra 51,1 % til 64,3 %, dvs. med 13,2 procentpoint.

Priser

a) Prisunderbud

(98) Efter indførelsen af den midlertidige antidumpingtold blev det konstateret, at der ikke var tale om prisunderbud fra (den eneste) eksportør fra Singapore.

(99) For de øvrige samarbejdsvillige eksportører bekræftes resultaterne af den foreløbige undersøgelse, ifølge hvilke der konstateredes prisunderbud

for de modelkategorier, der benyttedes som grundlag for afgørelsen. Prisunderbudsmargenen for den enkelte modelgruppe varierede fra 1,3 % til 41,8 %. Den vejede gennemsnitlige underbudsmargen set i forhold til den samlede indførsel pr. land blev fastsat endeligt således: Kina 18,5 %, Japan 0,30 %, Taiwan 4,5 %, Singapore 0,0 %, Korea 9,2 %, Thailand 10,9 %, Malaysia 41,8 %. Den vejede gennemsnitlige underbudsmargen for alle berørte lande er 8,4 %.

b) Salgspriser

(100) Fra 1993 til 1994 faldt de samarbejdsvillige eksportørers salgspriser med gennemsnitligt 11 %, og fra 1994 til 1996 faldt de med 26,1 % i gennemsnit. For de japanske og singaporeanske eksportører faldt priserne også i denne periode.

3. **EF-erhvervsgrenens situation**

(101) På grundlag af de bemærkninger, der er modtaget efter indførelsen af den midlertidige antidumpingtold og gennemførelsen af yderligere undersøgelser konstateredes følgende:

(102) Fra 1993 til 1994 øgede EF-erhvervsgrenen sit salg med 140 % og markedsandelen med 7,7 procentpoint (fra 16,3 % til 24 %). Denne positive udvikling var baseret på investeringer i 1993.

(103) Fra 1994 til 1996 faldt EF-erhvervsgrenens salg målt i mængde derimod med 14,7 % og dens markedsandel med 9,5 procentpoint (fra 24,0 % til 14,5 %).

(104) Fra 1994 til 1996 faldt de producerede mængder og kapacitetsudnyttelsen betydeligt som følge af den faldende salgsmængde, og salgspriserne faldt med 17,5 %. I samme periode faldt beskæftigelsen med 21,7 %, og de finansielle resultater forringedes og udviste i undersøgelsesperioden et to-cifret tab (%) af omsætningen. EF-erhvervsgrenen var ikke i stand til at hæve priserne til et rentabelt niveau som følge af pristryk på markedet i Fællesskabet.

4. **Konklusioner**

(105) På baggrund af ovenstående konkluderes det, at EF-erhvervsgrenen har lidt væsentlig skade.

F. ÅRSAGEN TIL SKADEN

1. **Dumpingimport**

(106) Importen til Fællesskabet af varer til dumpingpriser, der blev solgt gennem de samme distributionskanaler og til det samme (transparente) marked, faldt sammen med et tab af markedsandele og en forværring af EF-erhvervsgrenens finansielle situation. I undersøgelsesperioden solgte erhvervsgrenen til priser, der lå væsentligt lavere end produktionsomkostningerne. Den havde ikke været i stand til at hæve priserne til et rentabelt niveau på grund af pristrykket på markedet. Pristrykket skyldtes de eksportører, der solgte til underbudspriser, og japanske og singaporeanske eksportører taget under ét, hvor sidstnævntes eksportpriser også viste en fortsat faldende tendens. Derfor havde EF-erhvervsgrenen på samme tid problemer med dumpingimport fra Japan og Singapore af varer, som generelt lå i den højere ende af markedet, og dumpingimport fra de øvrige eksportlande, der mere vedrørte den lavere ende af markedet, hvor konkurrencen hovedsageligt føres på prisen.

2. **Andre faktorer**

(107) Efter indførelsen af midlertidig antidumpingtold blev det fremført, at den skade, EF-erhvervsgrenen havde lidt, kunne være forårsaget af Sagem, den næststørste producent i Fællesskabet.

(108) I den forbindelse viser oplysninger fra undersøgelsesperioden, at Sagems markedsandel, som var øget fra 1993 til 1994, faldt betydeligt fra 1994 til undersøgelsesperioden. Desuden viser statistiske oplysninger, at på Sagems vigtigste marked (Frankrig) havde selskabet normalt de højeste priser inden for en gruppe sammenlignelige modeller. Ud fra disse oplysninger må det derfor anses for usandsynligt, at Sagem i væsentlig udstrækning skulle have bidraget til den skade, EF-erhvervsgrenen er blevet påført.

(109) For de lande, som ikke indgik i undersøgelsen, fremgik det af resultaterne af den foreløbige undersøgelse, at der ikke var nogen væsentlig import i undersøgelsesperioden. Der blev ikke fremsat væsentlige bemærkninger i den forbindelse.

3. **Konklusioner**

(110) På baggrund af ovenstående anses dumpingimporten fra de berørte eksportlande for at have påført EF-erhvervsgrenen væsentlig skade.

G. FÆLLESSKABETS INTERESSER

(111) Efter indførelsen af midlertidig antidumpingtold blev det fremført, at antidumpingtolden ville belaste forbrugerne uforholdsmæssigt og dermed være i modstrid med Fællesskabets interesser. Der blev derfor foretaget yderligere undersøgelser, som gav følgende resultater.

1. EF-erhvervsgrenen og andre EF-producenter

(112) Det blev i undersøgelsen fastslået, at EF-erhvervsgrenen er levedygtig, hvilket blandt andet viser sig ved fortsatte investeringer og udvikling af et eget telefaxapparat til privat brug med kopipapir (termisk overførsel), som om kort tid vil blive introduceret på markedet. Det kan forventes, at erhvervsgrenen vil ophøre med sine aktiviteter i Fællesskabet, hvis der ikke træffes antidumpingforanstaltninger, på grund af omfanget og varigheden af de finansielle tab, den er påført som følge af dumpingimport. Uden foranstaltninger vil pristrykket fra dumpingimporten fortsætte og ødelægge alle erhvervsgrenens bestræbelser på at blive rentabel. Som følge heraf vil Fællesskabet miste omkring 370 arbejdspladser, som direkte har tilknytning til den pågældende vare. På den anden side vil indførelsen af foranstaltninger gøre erhvervsgrenen i stand til at opretholde og endog udvikle sine aktiviteter i Fællesskabet.

(113) Desuden antages det, at indførelse af antidumpingtold direkte og indirekte vil kunne have en positiv effekt for omkring 4 000 arbejdspladser, nemlig omkring 1 000 ansatte hos samtlige producenter i Fællesskabet (Philips, Sagem og japanske udflyttede virksomheder) og indirekte yderligere 3 000 arbejdspladser inden for fremstillingsrelaterede service- og leverandørvirksomheder (baseret på erhvervsevalueringer for denne sektor, ifølge hvilke én industriarbejder giver grundlag for mindst tre tilknyttede arbejdspladser).

2. Ikke-forbundne importører og forhandlere

(114) Undersøgelsen har vist, at for ikke-forbundne importører og forhandlere repræsenterede den pågældende vare generelt kun en lille del af hele forretningen, gennemsnitligt 1 % af omsætningen. For de samarbejdsvillige importører var der ingen beskæftigelse og ingen betydelige investeringer direkte forbundet med den pågældende vare. Alle bortset fra et af disse selskaber forklarede, at antidumpingtold ikke ville have nogen større indvirkning på salg, fortjeneste og beskæftigelse generelt set.

3. Forbrugere

(115) Med den endelige antidumpingtold vil den gennemsnitlige stigning i forbrugerprisen for varer importeret fra de pågældende lande blive på ca. 12 % ud fra den antagelse, at eksportører, der pålægges høj antidumpingtold, dvs. mellem 40 % og 89 %, vil ophøre med at eksportere til markedet i Fællesskabet, medens de øvrige eksportører vil fortsætte med at sælge på dette marked. Den individuelle prisstigning for eksportører, der pålægges antidumpingtold under gennemsnittet, hvilket gælder for omkring 70 % af eksporten fra de pågældende lande, vil være endnu lavere, nemlig fra 3 % til 9 %. For en vare med en levetid på ca. 5 år vil den gennemsnitlige årlige tillægspris som følge af antidumpingtold være på ca. 6 ECU. Disse relativt små tillæg vil endog blive delvis neutraliseret af det normale prisfald på den pågældende vare.

(116) Bortset fra ovennævnte prisstigninger for importerede varer vil forbrugeren kunne udnytte fordelen ved et øget udbud fra alle producenter i Fællesskabet. Det kan forventes, at markedsandelen for samtlige EF-producenter vil stige fra ca. 35 % i 1996 til ca. 50 % efter indførelsen af antidumpingtold. EF-producenterne vil sandsynligvis holde deres priser på et stabilt niveau for at opnå større markedsandele og et større salg, hvilket igen vil føre til lavere enhedsomkostninger og bedre finansielle resultater.

(117) Den europæiske forbrugerorganisation BEUC var blevet opfordret til at deltage, men ønskede det ikke, og fremsatte ingen bemærkninger.

(118) På baggrund heraf fastslås det, at ulempen for forbrugerne som følge af antidumpingtold på telefaxapparater til privat brug fra de pågældende lande er lille i forhold til fordelene ved at sikre fortsat industriel aktivitet og beskæftigelse, der kræver høje kvalifikationer hos arbejdsstyrken i Fællesskabet.

4. Informationssamfundet

(119) Det blev fremført, at indførelsen af antidumpingtold vil påvirke udviklingen af informationssamfundet.

(120) I den forbindelse er det udtrykkeligt fastsat i Singaporeaftalen fra 1996 om informationsteknologiske varer, at denne aftale ikke under nogen omstændigheder griber ind i retten til i givet fald at indføre antidumpingforanstaltninger. Desuden antages det, at det som anført ovenfor kun vil påvirke forbrugerne i mindre grad og ikke indvirke negativt på efterspørgslen efter den pågældende vare.

5. Virkninger af antidumpingtold for konkurrencen

(121) Indførelsen af antidumpingtold på importen fra de eksportører, for hvem der er fastsat høje dumpingmargener og skadestærskler, og hvis eksport vil blive pålagt høj antidumpingtold, vil sandsynligvis medføre, at disse parters salg og markedsandel falder. Men for hovedparten af de berørte eksportører vil indvirkningen af tolden være moderat, og det forventes ikke, at disse eksportører vil blive væsentligt berørt med hensyn til deres konkurrencesituation. Der vil derfor fortsat være et betydeligt antal stærke konkurrenter til EF-producenterne på markedet.

6. Konklusioner

(122) På baggrund af ovenstående er Kommissionen af den opfattelse, at der ikke er vægtige argumenter for ikke at indføre antidumpingtold.

H. ENDELIG TOLD

1. Skadestærskel

(123) For at fastsætte størrelsen af den told, der vil være nødvendig for at afhjælpe den skade, som dumpingimporten påfører EF-erhvervsgrenen, ansås det for påkrævet at beregne et prisniveau på grundlag af EF-erhvervsgrenens produktionsomkostninger plus et rimeligt tillæg til dækning af fortjeneste. En fortjenstmargen på 10,7% af omsætningen blev anset for at være et passende minimum. Det fastslås desuden, at der af hensyn til EF-erhvervsgrenens nuværende og fremtidige situation er og stadig vil være behov for en intensiv og øget F&U-indsats, især i betragtning af yderligere formindskelse og fremtidige varegenerationer, der er tilpasset ny udvikling inden for telekommunikationsteknologi. Desuden er ovennævnte fortjenstmargen tilstrækkelig til, at der kan afsættes midler til de investeringer, der er nødvendige for at fremstille de nye varetyper og sikre en rimelig forrentning af den allerede investerede kapital.

(124) Endvidere anses denne fortjenstmargen for at ligge på linje med den fortjenstmargen, der er konstateret for de pågældende eksportørers salg på deres hjemmemarkeder, og den ligger også på linje med den fortjenstmargen, der anvendtes i tidligere antidumpingsager for tilsvarende erhvervsgrene (f.eks. sager vedrørende farvefjernsynsmodtagere med lille billedskærm, kassettebånd, videokassetter, magnetplader, elektrolytkondensatorer og fjernsynskamerasystemer; i disse tilfælde benyttedes en fortjenstmargen på mellem 10 og 12 % af omsætningen).

(125) Skadestærsklen blev beregnet ved at sammenligne den vejede gennemsnitlige importpris, justeret for forskelle i betalings- og leveringsbetingelser og i samme handelsled, med den pris, der ikke ville forvolde EF-erhvervsgrenen skade, som beregnet ovenfor. De beløb, der fremkommer som resultat af denne beregning, blev udtrykt som en procentdel af den vejede gennemsnitlige værdi af de importerede varer, frit Fællesskabets grænse. De skadestærskler, der blev fastsat på grundlag heraf, er følgende:

Land	Selskab	Skadestærskel (%)
Japan	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co Ltd	28,1
	Andre	34,9
Folkerepublikken Kina	Highsonic Industrial Ltd, Hongkong	59,3
	Murata Machinery Ltd	23,5
	Andre	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
	Andre	73,1

Land	Selskab	Skadestærskel (%)
Singapore	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Andre	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics Inc	32,4
	Sampo Corporation	35,8
	Andre	36,6
Thailand	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co Ltd	40,7
	Andre	47,3
Malaysia	Alle (ikke-samarbejdsvillige)	89,9

2. **Endelig told**

(126) Den endelige antidumpingtold fastsættes til samme niveau som dumpingmargenen eller skadestærsklen, hvis sidstnævnte er lavere. Udtrykt i procent af prisen, frit Fællesskabets grænse, beløber tolden sig til:

Land	Selskab	Endelig told (%)
Japan	Brother Industries Ltd	7,0
	Tottori Sanyo Electric Co Ltd	28,1
	Andre	34,9
Folkerepublikken Kina	Highsonic Industrial Ltd, Hongkong	23,2
	Murata Machinery Ltd	21,2
	Andre	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
	Andre	25,1
Singapore	Matsushita Graphic Communication Systems (S) Pte Ltd	7,7
	Andre	39,5
Taiwan	Kinpo Electronics Inc	6,0
	Sampo Corporation	35,8
	Andre	36,6
Thailand	Cal-Comp Electronics (Thailand) Co Ltd	10,4
	Andre	22,6
Malaysia	Alle (ikke-samarbejdsvillige)	89,9

I. OPKRÆVNING AF MIDLERTIDIG TOLD

(127) I betragtning af størrelsen af de dumpingmargener, der er konstateret for de eksporterende producenter og lande, og på baggrund af omfanget af den skade, der er påført EF-erhvervsgrenen, bør de beløb, for hvilke der er stillet sikkerhed i form af midlertidig antidumpingtold for transaktioner, hvor den pågældende vare indgår, opkræves endeligt til samme sats som den endelige told —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af telefaxapparater af vægt 5 kg eller derunder og med dimensioner (bredde × dybde × højde), hvor hovedelementet måler 470 mm × 450 mm × 170 mm eller derunder, bortset fra telefaxapparater, der benytter blækstråle- eller laser- eller LED (Light Emitting Diode)-teknologi, henhørende under KN-kode 8517 21 00 (Taric-kode 8517 21 00*10) og med oprindelse i Folkerepublikken Kina, Japan, Republikken Korea, Malaysia, Singapore, Taiwan og Thailand.

2. Den endelige antidumpingtold beregnes på grundlag af nettoprisen, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet, og fastsættes således for varer med oprindelse i følgende lande:

Land	Endelig told (%)	Taric-tillægskode
Folkerepublikken Kina	51,6	8900
Japan	34,9	8900
Republikken Korea	25,1	8900
Malaysia	89,8	—
Singapore	39,5	8900
Taiwan	36,6	8900
Thailand	22,6	8900

Ovenstående satser gælder ikke for varer, der er fremstillet af nedennævnte selskaber, for hvilke antidumpingtolden fastsættes således:

Land	Selskab	Endelig told (%)	Taric-tillægskode
Folkerepublikken Kina	— Murata Machinery (HK) Ltd (Hongkong)	21,2	8458
	— Highsonic Industrial Ltd (Hongkong)	23,2	8459
Japan	— Brother Industries Ltd	7,0	8430
	— Tottori Sanyo Electric Co Ltd	28,1	8431
Republikken 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	Selskab	Endelig told (%)	Taric-tillægskode
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. Medmindre andet er fastsat, finder gældende bestemmelser for told anvendelse.

Artikel 2

Om nødvendigt vil Rådet på grundlag af et forslag fra Kommissionen efter en individuel vurdering af den enkelte model fastslå, hvilke telefaxapparater til kontorbrug, som opfylder de kriterier for vægt og størrelse, der er fastsat i artikel 1, eller bærbare telefaxapparater, som udelukkende anvendes sammen med mobiltelefoner, der ikke er omfattet af denne forordning.

Artikel 3

1. De beløb, for hvilke der i henhold til forordning (EF) nr. 2140/97 er stillet sikkerhed i form af midlertidig antidumpingtold, opkræves endeligt med en sats svarende til den endelige told, der indføres.

2. Sikkerhedsstillelse, der overstiger den endelige antidumpingtold, frigives.

Artikel 4

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

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

Udfærdiget i Luxembourg, den 27. april 1998.

På Rådets vegne
R. COOK
Formand