VERORDNUNG (EWG) Nr. 112/90 DES RATES

vom 16. Januar 1990

zur Einführung eines endgültigen Antidumpingzolls auf die Einfuhren bestimmter CD-Spieler mit Ursprung in Japan und der Republik Korea und zur endgültigen Vereinnahmung des vorläufigen Zolls

DER RAT DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN —

gestützt auf den Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft,

gestützt auf die Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 des Rates vom 11. Juli 1988 über den Schutz gegen gedumpte oder subventionierte Einfuhren aus nicht zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gehörenden Ländern (1), insbesondere auf die Artikel 9 und 12,

auf Vorschlag der Kommission nach Konsultationen in dem mit der vorgenannten Verordnung eingesetzten Beratenden Ausschuß,

in Erwägung nachstehender Gründe:

A. VORLÄUFIGE MASSNAHMEN

(1) Die Kommission hat mit der Verordnung (EWG) Nr. 2140/89 (2), nachstehend „Kommissionsverordnung" genannt, einen vorläufigen Antidumpingzoll auf die Einfuhren bestimmter CD-Spieler mit Ursprung in Japan und der Republik Korea eingeführt. Die Geltungsdauer dieses Zolls wurde mit der Verordnung (EWG) Nr. 3444/89 des Rates (3) für einen Zeitraum von höchstens zwei Monaten verlängert.

B. WEITERES VERFAHREN

(2) Nach der Einführung des vorläufigen Antidumpingzolls stellten japanische und koreanische Ausführer bei der Kommission einen Antrag auf Anhörung, dem stattgegeben wurde. Sie nahmen auch schriftlich zu den Ergebnissen der Sachaufklärung Stellung.

(3) Einige japanische Ausführer, die während des Verfahrens mitarbeiteten, legten zusätzliche Anträge vor, die eine weitere Prüfung erforderten. Für diese zusätzlichen Anträge wurden begrenzte Untersuchungen in den Betrieben einiger Ausführer in Japan durchgeführt, soweit dies angesichts der geringen Zeitspanne zwischen vorläufigem und engültigem Zoll möglich war.

(4) Einige Einführer und Ausführer, die sich nicht innerhalb der in der Bekanntmachung genannten Frist bei der Kommission meldeten, stellten einen Antrag auf Anhörung gemäß Artikel 2 der Kommissionsverordnung. Zwar wurde ihrer Stellungnahme in vollem Umfang Rechnung getragen, jedoch konnten keine neuen vollständigen Untersuchungen innerhalb der vorgeschriebenen Frist durchgeführt werden. Folglich mußten die von ihnen vorgelegten neuen Angaben ungeprüft und unberücksichtigt bleiben.

(5) Auf Antrag wurden die Parteien über die wichtigsten Fakten und Erwägungen unterrichtet, auf deren Grundlage beabsichtigt wurde, die Einführung eines endgültigen Zolls und die endgültige Vereinnahmung der Sicherheitsleistungen für den vorläufigen Zoll zu empfehlen. Ferner wurde ihnen eine Frist eingeräumt, in der sie Sachäußerungen vorbringen konnten.

(6) Die mündlichen und schriftlichen Sachäußerungen und Kommentare der Parteien wurden in Erwägung gezogen; soweit sie stichhaltig waren, wurde die Sachaufklärung der Kommission entsprechend geändert.

(7) Dieses umfangreiche Verfahren konnte wegen der ausführlichen Nachprüfung der Angaben und der großen Anzahl von betroffenen Ausführern sowie der vielfältigen Sachäußerungen nicht innerhalb der in Artikel 7 Absatz 9 Buchstabe a) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 vorgesehenen Frist abgeschlossen werden.

C. WARE, GLEICHARTIGE WARE UND INDUSTRIEZWEIG DER GEMEINSCHAFT

(8) In ihrer vorläufigen Sachaufklärung vertrat die Kommission die Auffassung, daß alle „stand alone"-CD-Spieler, wie sie unter den Randnummern 7 bis 12 der Kommissionsverordnung definiert sind, und alle aus Korea und Japan ausgeführten „stand alone"-CD-Spieler gleichartige Waren sind und daß die Gemeinschaftshersteller Philips, Grundig und Bang & Olufsen den Industriezweig der Gemeinschaft im Sinne von Artikel 4 Absatz 5 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 bilden. Obgleich einige Ausführer weiterhin behaupteten, ihre Modelle könnten wegen der unterschiedlichen Spezifikationen und der weit höheren Leistungsmerkmale nicht als gleichartige Waren angesehen werden, brachten die Ausführer keine neuen Argumente zu diesen Feststellungen vor, die folglich vom Rat bestätigt werden.

(1) ABl. Nr. L 209 vom 2. 8. 1988, S. 1.
(2) ABl. Nr. L 205 vom 18. 7. 1989, S. 5.
(3) ABl. Nr. L 331 vom 16. 11. 1989, S. 45.

D. AUSFUHRPREIS

a) **Verkäufe an unabhängige Einführer**

(9) Im Fall der Direktausfuhren japanischer und koreanischer Hersteller an unabhängige Einführer in der Gemeinschaft wurden die Ausfuhrpreise auf der Grundlage der tatsächlich gezahlten oder zu zahlenden Preise aller zur Ausfuhr verkauften Waren bestimmt, abzüglich aller Steuern, Rabatte und Nachlässe, die tatsächlich gewährt wurden und die sich unmittelbar auf die betreffenden Verkäufe beziehen.

b) **Verkäufe an verbundene Einführer**

(10) In den Fällen, in denen die Ausfuhren an Tochtergesellschaften in der Gemeinschaft erfolgten, wurde es angesichts der Beziehung zwischen dem Ausführer und dem Einführer als angebracht angesehen, die Ausfuhrpreise auf der Grundlage der Preise abzüglich aller Rabatte und Preisnachlässe zu errechnen, zu denen die eingeführte Ware erstmals an einen unabhängigen Käufer weiterverkauft wurde. Rabatte, Preisnachlässe und der Wert von Gratiszugaben, die in unmittelbarem Zusammenhang mit den betreffenden Verkäufen standen, wurden von dem Preis an den unabhängigen Käufer abgezogen. Gebührende Berichtigungen wurden zur Berücksichtigung aller zwischen der Einfuhr und dem Wiederverkauf entstandenen Kosten, einschließlich aller Zölle und Abgaben, vorgenommen.

(11) Einigen Tochtergesellschaften wurden gewisse Kosten, hauptsächlich für Werbung, Marktforschung und Betriebsführung, von der ausführenden Muttergesellschaft erstattet und folglich als Einnahmen in den Büchern der Tochtergesellschaft ausgewiesen. Jedoch wurde die Auffassung vertreten, daß diese Ausgaben den Tochtergesellschaften entstanden sind, normalerweise von den Einfuhrtochtergesellschaften getragen werden und folglich als Teil ihrer Kosten anzusehen sind.

(12) Zwei Ausführer zahlten in Japan Werbekosten, die in Wirklichkeit in Europa anfielen. Die Kosten betrafen Werbeprospekte, Werbekampagnen und Werbung für den Firmennamen, die ausschließlich oder teilweise in Europa durchgeführt wurden sowie ausschließlich oder teilweise die jeweilige Ware betrafen. Im Fall der Mitgliedstaaten der Gemeinschaft, in denen der Ausführer Einfuhrtochtergesellschaften besaß, wurden diese Ausgaben, soweit sie den Mitgliedstaat und die fragliche Ware betrafen, als Ausgaben angesehen, die normalerweise den Verkaufstochtergesellschaften entstanden, und den Kosten dieser Tochtergesellschaften hinzugerechnet, soweit diese nicht nachweisen konnten, daß es sich um Ausgaben handelte, die normalerweise von dem Ausführer getragen werden. Andernfalls würde es zu einer Diskriminierung zwischen den vorgenannten Ausführern und denjenigen kommen, deren Tochtergesellschaften alle ihnen normalerweise anfallenden Kosten direkt übernahmen.

(13) Im Fall eines Unternehmens wurde festgestellt, daß die cif-Preise in den rechnergestützten Aufstellungen der Tochtergesellschaften in Europa falsch angegeben waren. Das Unternehmen erklärte sich damit einverstanden, daß die Kommission bei ihren elektronischen Berechnungen die Preisangaben in den schriftlichen Sachäußerungen zugrunde legt.

(14) Ein Ausführer beantragte, die Kommission solle 34 % der Wiederverkäufe seiner Verkaufstochtergesellschaft in der Gemeinschaft bei drei von fünf Modellen, die sie während des Untersuchungszeitraums verkaufte, ausklammern, da es sich dabei um Lagerbestände von Modellen handelte, die während des Untersuchungszeitraums nicht mehr hergestellt wurden. Die Kommission vertrat im Einklang mit der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 und ihrer bisherigen Praxis die Auffassung, daß der Zeitpunkt der Verkäufe und nicht der Zeitpunkt der Herstellung ausschlaggebend ist. Folglich wurde diesem Antrag nicht stattgegeben.

(15) Nach Veröffentlichung der Kommissionsverordnung beantragte ein Ausführer, die Werbekosten sollten auf einer anderen Basis aufgeschlüsselt werden als in der ersten Sachäußerung angegeben, die von der Kommission nachgeprüft worden war. Eine Änderung der Methode für die Aufschlüsselung eines einzigen Ausgabenpostens in einer so späten Phase des Verfahrens konnte nicht zugestanden werden. Die Kostenaufschlüsselung erfolgte auf der Basis des Gesamtumsatzes.

c) **Abnehmerkategorien**

(16) Für die übrigen Ausführer bestätigt der Rat die Sachaufklärung der Kommission hinsichtlich der Ausfuhrpreise unter den Randnummern 19 bis 22 der Kommissionsverordnung.

(17) Vier Ausführer — Yamaha, Sanyo, Pioneer, Matsushita — behaupteten erneut, ihre Verkäufe gingen an Abnehmergruppen (Vertriebsunternehmen), die sich von denjenigen unterscheiden, an die die Verkäufe auf dem Inlandsmarkt getätigt wurden (in der Regel eine Mischung von Vertriebsunternehmen und Einzelhändlern und in einigen Fällen Endabnehmern), und beantragten, daß dies berücksichtigt wird.

(18) Die Kommission prüfte daher sorgfältig die Aufgaben der Kunden und, ob sich diese Aufgaben auf den betreffenden Märkten und bei der betreffenden Ware eindeutig in den verkauften Mengen und in dem Preisgefüge widerspiegelten. Sie stellte fest, daß die Exportverkäufe effektiv an Vertriebsunternehmen gingen.

E. NORMALWERT

a) **Inlandspreise**

(19) Im allgemeinen wurde der Normalwert für die meisten von dem Verfahren betroffenen Hersteller/

Ausführer wie im Fall der vorläufigen Sachaufklärung auf der Grundlage der gewogenen durchschnittlichen Inlandspreise aller Verkäufe an unabhängige Kunden ermittelt. Diese Preise waren Nettopreise abzüglich aller Rabatte und Preisnachlässe, die sich unmittelbar auf die Verkäufe von CD-Spielern (CDP) bezogen.

(20) Ein Ausführer beantragte, daß bei der Bestimmung des Normalwertes seiner Inlandsverkäufe der Kaufwert von „Compact discs" berücksichtigt werden sollte, die angeblich als eine Form von Rabatt auf den für die Ware zu zahlenden Preis gegeben wurden. Hier wurde festgestellt, daß sich diese Gratiszugaben unmittelbar auf die betreffenden Verkäufe beziehen. Nach Auffassung des Ausführers sollte der tatsächliche Kaufwert dieser Gratiszugaben von dem Verkaufspreis auf dem Inlandsmarkt abgezogen werden. Der Ausführer hatte diese Waren jedoch mehrere Jahre vor dem Untersuchungszeitraum gekauft. Unabhängig davon, ob sie nun während des Untersuchungszeitraums oder nicht gekauft worden waren, legte er weder Angaben über ihre Kosten noch über ihre voraussichtlichen Auswirkungen auf den Marktwert von CDP vor. Dementsprechend schätzte die Kommission diese Auswirkungen anhand der Kosten ähnlicher Waren, die der gleiche Ausführer während des Untersuchungszeitraums kaufte ; diese Kosten wurden von den Verkaufspreisen auf dem Inlandsmarkt abgezogen.

(21) Ein koreanischer Ausführer beantragte, daß seine Inlandsverkäufe bei der Berechnung des Normalwertes nicht zugrunde gelegt werden, weil er absolut gesehen nur sehr geringe Mengen verkauft habe und seine Verkaufspreise sehr hoch seien, so daß sie folglich nicht als repräsentativ für die „allgemeine Preissituation" angesehen werden könnten. Der Rat stimmt der Auffassung der Kommission zu der absoluten Höhe der Verkäufe unter Randnummer 27 der Kommissionsverordnung zu. Die Kommission hat festgestellt, daß die fraglichen Preise effektiv im normalen Handelsverkehr des betreffenden Ausführers in Rechnung gestellt worden waren, so daß dem Antrag nicht stattgegeben werden konnte.

b) **Abnehmerkategorien**

i) *Besonderer Normalwert — OEM*

(22) Für die Verkäufe an OEM wurde der Normalwert gesondert berechnet, weil die Auffassung vertreten wurde, daß diese Abnehmer Funktionen hatten, die sich eindeutig von denjenigen anderer Gruppen unabhängiger Käufer unterscheiden, und daß diese Funktionen sich auf dem betreffenden Markt eindeutig in den verkauften Mengen und dem jeweiligen Preisgefüge widerspiegelten.

ii) *Besonderer Normalwert — Verkäufe unter dem eigenen Firmennamen*

(23) Der Rat bestätigt die Sachaufklärung der Kommission unter den Randnummern 29 bis 31 der Kommissionsverordnung, was die Ermittlung des Normalwertes für Sony auf der Grundlage der Verkäufe dieses Unternehmens an unabhängige Vertriebsunternehmen anbetrifft.

(24) Die vier unter Randnummer 17 genannten Ausführer beantragten, daß zwischen den Kategorien ihrer ersten unabhängigen Käufer eine Unterscheidung getroffen wird. Sie machten insbesondere geltend, daß bestimmte Kategorien unabhängiger Kunden eindeutig andere Funktionen hatten als andere Kategorien unabhängiger Abnehmer und daß diese verschiedenen Funktionen sich eindeutig in den verkauften Mengen, der Preispolitik und auch in dem am Markt festgestellten Preisgefüge widerspiegelten. Sie behaupteten, daß die Verkäufe an diese besonderen Abnehmergruppen die am ehesten geeignete Handelsstufe für den Vergleich mit den Ausfuhrpreisen darstellten und daß dementsprechend der Normalwert für diese Ausführer getrennt auf der Basis der gewogenen durchschnittlichen Inlandspreise ihrer Verkäufe an diese Gruppen unabhängiger Abnehmer ermittelt werden sollte.

(25) Die Kommission führte zusätzliche Untersuchungen an Ort und Stelle durch. Bei zwei der betroffenen Ausführer — Yamaha und Sanyo — wurde festgestellt, daß diese besonderen Gruppen unabhängiger Kunden (das sind unabhängige Vertriebsunternehmen im Fall von Sanyo und unabhängige Einzelhändler im Fall von Yamaha) Aufgaben hatten, die sich von denjenigen aller anderen Kategorien unabhängiger Kunden insofern unterschieden, als sie nur an andere Kategorien von Kunden, d. h. Einzelhändler und Endabnehmer im Fall von Sanyo und Endabnehmer im Fall von Yamaha, verkauften. Pioneer und Matsushita beantragten, daß der besondere Normalwert anhand ihrer Verkäufe an besondere Kundenkategorien berechnet wird, die angeblich, wenn sie über ihre zentralen Einkaufsabteilungen einkauften, die Funktion eines Vertriebsunternehmens haben, dagegen aber als Einzelhändler handeln, wenn sie über ihr eigenes Vertriebsnetz weiterverkaufen. Dabei wurde festgestellt, daß die Einkaufsabteilungen dieser Kunden Funktionen hatten, die sich von denjenigen aller anderen Kategorien unabhängiger Abnehmer unterschieden, insofern als sie in ihrer Beziehung zu dem fraglichen Ausführer/Hersteller Vertriebsfunktionen übernahmen.

(26) Die Kommission verglich ferner die verkauften Mengen, die Preispolitik und die Höhe der Preise, die diesen besonderen Abnehmerkategorien und den übrigen Kategorien unabhängiger Kunden in Rechnung gestellt wurden. Bei diesem Vergleich wurde im Fall der drei betroffenen Ausführer ein eindeutiger Unterschied in den verkauften Mengen,

der Preispolitik und dem Preisgefüge festgestellt, die die verschiedenen Funktionen dieser Kunden gegenüber den anderen unabhängigen Abnehmern widerspiegeln. Im Fall des vierten Ausführers, Sanyo, konnte zwar eine Unterscheidung für einige Abnehmer nach den Mengen und auch nach der Preispolitik, nicht aber während des Untersuchungszeitraums das übliche Preisgefüge festgestellt werden. Sanyo scheint von jeher unabhängigen Vertriebsunternehmen niedrigere Preise als anderen Kategorien unabhängiger Kunden für die betreffende Ware in Rechnung gestellt zu haben. Dennoch haben der Preisrückgang bei den fraglichen Modellen während des Untersuchungszeitraums und der höhere Absatz an andere Kunden als Vertriebsunternehmen gegen Ende dieses Zeitraums die Auswirkungen von Sanyos Preispolitik mehr als kompensiert. Im Durchschnitt waren also während des Untersuchungszeitraums die Preise, die unabhängigen Vertriebsunternehmen berechnet wurden, höher als die Preise, die von allen Abnehmern gefordert wurden.

(27) Aufgrund dieser Beweismittel erklärte sich die Kommission damit einverstanden, daß im Fall von Yamaha, Pioneer und Matsushita die Verkäufe an besondere Abnehmerkategorien auf einer anderen Handelsstufe erfolgten als die Verkäufe an die anderen Abnehmergruppen. Die Kommission war ebenfalls damit einverstanden, daß die Inlandsverkäufe an diese besonderen Abnehmerkategorien die am ehesten geeignete Handelsstufe für den Vergleich mit den Ausfuhrpreisen darstellten und daß dementsprechend der Normalwert für diese Ausführer getrennt auf der Basis der gewogenen durchschnittlichen Inlandspreise ihrer Verkäufe an unabhängige Abnehmerkategorien ermittelt wurde. Im Fall von Sanyo kam die Kommission zu dem Schluß, daß, selbst wenn die Verkäufe an unabhängige Vertriebsunternehmen auf einer anderen Handelsstufe erfolgten als an die anderen Kundenkategorien, dieser Unterschied sich während des Untersuchungszeitraums nicht in dem Preisgefüge bei der betreffenden Ware widerspiegelte. Folglich kann dieser Unterschied es nicht rechtfertigen, daß im Fall von Sanyo der Normalwert auf einer anderen Basis als den gewogenen durchschnittlichen Inlandspreisen seiner Verkäufe an alle unabhängigen Abnehmer ermittelt wird.

(28) Der Rat bestätigt diese Schlußfolgerung.

(29) Zwei Ausführer machten vor der Einführung der vorläufigen Zölle geltend, der für sie auf der Grundlage aller Inlandsverkäufe an unabhängige Kunden ermittelte Normalwert sei wegen eines angeblichen Unterschieds in der Handelsstufe nicht mit den Ausfuhrpreisen vergleichbar. Nach der Einführung des vorläufigen Zolls wurden keine weiteren Beweismittel vorgelegt. Der Rat bestätigt folglich im Fall dieser Ausführer die Sachaufklärung und die Schlußfolgerungen der Kommission unter den Randnummern 33 bis 35 der Kommissionsverordnung.

c) **Transferpreise**

(30) Hier wurde die Auffassung vertreten, daß es nicht angebracht wäre, in diesem Fall irgendeinen Transferpreis zwischen verbundenen Gesellschaften oder Filialen eines Ausführers bei der Errechnung des Normalwertes auf der Grundlage der Inlandspreise zu berücksichtigen. Dementsprechend wurden bei der Bestimmung des Normalwerts nur die Verkaufspreise zugrunde gelegt, die den unabhängigen Verkaufsgesellschaften der Hersteller in Rechnung gestellt wurden.

(31) Ein Ausführer beantragte weiterhin, daß der Normalwert anhand der Transferpreise bestimmt wird, da die Herstellerfirma und ihre verbundenen Verkaufstochtergesellschaften keine wirtschaftliche Einheit bildeten, und daß auf seine Transferpreise Artikel 2 Absatz 7 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 angewandt wird. Neue Beweise oder Argumente wurden dazu nicht vorgelegt. Der Rat bestätigt aus den unter den Randnummern 38 bis 40 und 43 bis 44 der Kommissionsverordnung genannten Gründen die Schlußfolgerungen der Kommission unter den Randnummern 41 und 45 der gleichen Verordnung.

F. RECHNERISCH ERMITTELTER WERT

(32) Wurden Modelle, die denjenigen vergleichbar waren, die zum Export verkauft wurden, während des Untersuchungszeitraums nicht oder in unzureichenden Mengen abgesetzt oder wurden Verkäufe ohne Gewinn getätigt, so wurde der Normalwert von der Kommission rechnerisch ermittelt.

(33) Bei der rechnerischen Ermittlung wurden alle variablen und fixen Material- und Herstellungskosten im Ursprungsland zuzüglich eines angemessenen Betrags für Vertriebs-, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten und einer angemessenen Gewinnspanne berücksichtigt. War eine Kostenaufschlüsselung notwendig, so wurde diese im allgemeinen auf der Basis des gesamten CDP-Umsatzes vorgenommen, wie er sich aus den letzten geprüften Büchern des Ausführers ergab. Nur wenn der Kommission in zufriedenstellender Weise nachgewiesen wurde, daß eine andere Methode besser wäre, wurde eine solche Methode gewählt.

(34) Fanden keine oder nur unzureichende (d.h. weniger als 5 % der ausgeführten Mengen) Verkäufe auf dem Inlandsmarkt statt, so wurden bei der rechnerischen Ermittlung für die Vertriebs-, Gemein- und sonstigen Verwaltungskosten sowie die Gewinnspanne die gewogenen Durchschnitte der Kosten und Gewinne zugrunde gelegt, die dem gleichen Hersteller oder Ausführer bei seinen gewinnbringenden Verkäufen anderer Modelle auf dem Inlandsmarkt entstanden. Fanden Verkäufe anderer Modelle nicht statt, so stützte sich die Berechnung auf den gewogenen Durchschnitt der Ausgaben und Gewinne, die allen anderen Herstellern und Ausführern bei rentablen Verkäufen von CDP auf dem Inlandsmarkt entstanden.

(35) In den Fällen, in denen ein Hersteller oder Ausführer ein Modell auf dem Inlandsmarkt ohne Gewinn, aber in ausreichenden Mengen verkaufte, wurden bei der rechnerischen Ermittlung die Vertriebs-, Verwaltungs- und sonstigen Gemeinkosten seiner Inlandsverkäufe zugrunde gelegt. Dabei wurde als Gewinnspanne der durchschnittliche Gewinn aus seinen rentablen Verkäufen auf dem Inlandsmarkt gewählt; fanden derartige rentable Verkäufe anderer Modelle nicht statt, wurde die durchschnittliche Gewinnspanne der anderen Ausführer herangezogen.

(36) Bei der rechnerischen Ermittlung der besonderen Normalwerte wurden die Vertriebs-, Gemein- und sonstigen Verwaltungskosten und Gewinnspannen gewählt, die für die Verkäufe der betreffenden Unternehmen an die gleiche Abnehmerkategorie ermittelt worden waren, auf die sich die Berechnung des besonderen Normalwertes stützte. Zwei dieser Ausführer legten Beträge für die Vertriebs-, Gemein- und sonstigen Verwaltungskosten sowie die Gewinnspanne vor, die mittels einer anderen Kostenaufschlüsselung als der Aufschlüsselung auf Umsatzbasis errechnet worden waren, ohne jedoch der Kommission den Nachweis zu erbringen, daß diese Methode zu zufriedenstellenden Ergebnissen führte. Die Kommission nahm auch im Fall dieser beiden Ausführer eine Kostenaufschlüsselung auf Umsatzbasis vor.

(37) Der unter Randnummer 21 genannte koreanische Ausführer beantragte ferner, daß sich die Kommission bei der rechnerischen Ermittlung des Normalwertes nicht auf die durchschnittliche Gewinnspanne bei seinen rentablen Verkäufen stützt, weil die Menge zwar 5 % der Exportverkäufe überstiegen, absolut aber relativ gering waren, so daß die Gewinnspanne nicht zuverlässig sei und daher nicht herangezogen werden sollte. Jedoch wurde die Auffassung vertreten, daß ein geringer absoluter Inlandsabsatz im normalen Handelsverkehr allein nicht ausreicht, um ein anderes Verfahren für die Gewinnberechnung zu rechtfertigen als unter Randnummer 35 dargelegt.

(38) Ein anderer koreanischer Ausführer beantragte, daß bei der Berechnung des Normalwertes die Vertriebs-, Gemein- und sonstigen Verwaltungskosten sowie die Gewinnspanne bei seinen Inlandsverkäufen anderer Produkte als CDP zugrunde gelegt werden, anstelle der durchschnittlichen Vertriebs-, Gemein- und sonstigen Verwaltungskosten und Gewinne aller anderen koreanischen Ausführer. Ein solches Vorgehen wäre mit Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 nicht vereinbar, weil die durchschnittlichen Vertriebs-, Gemein- und sonstigen Verwaltungskosten sowie die Gewinne aller anderen koreanischen Ausführer verfügbar und geeignet waren.

(39) Zwei Ausführer behaupteten ferner, die Kommission weiche von ihrer bisherigen Praxis — Zugrundelegung einer Gewinnspanne von 5 % — ab, wenn sie bei der rechnerischen Ermittlung der Normalwerte für die Verkäufe an OEM eine Gewinnspanne zugrunde legt, die 30 % des Gewinns entsprach, der bei den Verkäufen unter dem Firmennamen erzielt wurde. Die Kommission ist jedoch der Auffassung, daß innerhalb eines bestimmten Unternehmens zwangsläufig eine Verbindung besteht zwischen den Ausgaben und Gewinnen bei Verkäufen unter dem Firmennamen und denjenigen bei Verkäufen von OEM-Modellen (siehe Randnummer 40). Die Kommission vertrat die Auffassung, daß eine Gewinnspanne, die 30 % des Gewinns entsprach, der bei den Verkäufen unter dem Firmennamen erzielt wurde, in vernünftiger Weise die Unterschiede widerspiegelte, die zwischen den Preisen für Verkäufe unter dem eigenen Firmennamen und den OEM-Preisen bestehen könnten, wenn die Verkäufe der letzteren auf dem koreanischen Markt stattgefunden hätten. Daß die Kommission in vorausgegangenen Verfahren einen niedrigeren Prozentsatz zugrunde legte, steht keineswegs im Widerspruch dazu, daß die Kommission im Fall einer bestimmten Ware ein anderes Vorgehen für richtiger hält. Außerdem ergibt dieser Prozentsatz für den koreanischen Markt eine Gewinnspanne, die für den Ausführer, die nicht auf dem Inlandsmarkt verkauften, günstiger ist als der niedrigere Prozentsatz, den die Kommission in früheren Verfahren wählte.

(40) Ein koreanischer Ausführer beantragte, bei der rechnerischen Ermittlung der OEM-Normalwerte sollte eine Gewinnspanne, die 30 % des durchschnittlichen Gewinns aller anderen koreanischen Ausführer bei Verkäufen unter dem Firmennamen entsprach, anstelle von 30 % des Gewinns aus den Verkäufen unter dem eigenen Firmennamen zugrunde gelegt werden. Nach Auffassung der Kommission ist die Relation zwischen Gewinnen aus OEM-Verkäufen und Verkäufen unter dem Firmennamen zunächst für jeden Ausführer zu ermitteln, wenn das betreffende Unternehmen auf dem Inlandsmarkt unter dem eigenen Firmennamen verkauft; denn nach der Geschäftslogik wird ein Unternehmen, das einen Markt mit hohen Gewinnen beliefern kann, versuchen, von diesen Gewinnen zu profitieren, statt mit einem sehr niedrigen Gewinn einen OEM-Kunden zu beliefern, der praktisch ein Konkurrent wird. Unter diesen Umständen kann gemäß Artikel 2 Absatz 3 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 der Gewinn der übrigen Ausführer nur herangezogen werden, wenn ein Ausführer nicht auf dem Inlandsmarkt unter dem eigenen Firmennamen verkauft.

G. VERGLEICH

(41) Im Interesse eines gerechten Vergleichs zwischen dem Normalwert und den Ausfuhrpreisen wurden gebührende Berichtigungen gemäß Artikel 2 Absätze 9 und 10 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 sowohl bei den Ausfuhrpreisen als auch bei dem Normalwert für die Vergleichbarkeit der Preise beeinflussenden Unterschiede vorgenommen, wie Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften, bei den Einfuhrabgaben und indi-

rekten Steuern sowie den Verkaufskosten, sofern in zufriedenstellender Weise nachgewiesen werden konnte, daß diese Unterschiede in unmittelbarem Zusammenhang mit den betreffenden Verkäufen standen.

(42) Sony beantragte Berichtigungen für die Gehälter des Verkaufspersonals seiner inländischen Audio-Verkaufsabteilung. Diese Abteilung verkauft CDP nur über zwei Kanäle, und zwar unabhängige Vertriebsunternehmen und Verkaufstochtergesellschaften. Sony behauptete, die Firma benötige kein Verkaufspersonal für den Verkauf an ihre verbundenen Verkaufstochtergesellschaften, so daß das Verkaufspersonal der Audio-Verkaufsabteilung nur an unabhängige Vertriebsunternehmen verkaufen könne. Der Kommission wurden jedoch keine Beweismittel vorgelegt, aus denen Unterschiede zwischen den unabhängigen Vertriebsunternehmen und den Verkaufstochtergesellschaften ersichtlich waren, was ihre Vertriebsfunktionen und ihre Geschäftsbeziehungen zu Sony betraf, die das Argument von Sony begründeten, wonach das Verkaufspersonal für den Verkauf an die Verkaufstochtergesellschaften nicht notwendig war, sondern nur für den Verkauf an unabhängige Vertriebsunternehmen. Diesem Antrag wurde folglich nicht stattgegeben.

(43) Was die Gehälter des Verkaufspersonals betrifft, so machten mehrere Ausführer weiterhin Kosten für Verkaufspersonal zusammen mit Kosten für anderes Personal geltend, d. h. Personal, das nicht ausschließlich in dem direkten Verkauf beschäftigt ist. Die Höhe der Berichtigung wurde daher in jedem Einzelfall auf der Grundlage der verfügbaren Fakten geschätzt.

(44) Sony beantragte eine höhere Berichtigung für Garantie- und Wartungskosten, die den verbundenen Wartungsunternehmen entstehen. Die vollen Warenkosten, wie sie in den Gewinn- und Verlustrechnungen dieser Unternehmen ausgewiesen sind, sollten berücksichtigt werden. Diese Kosten konnten nicht in voller Höhe berücksichtigt werden, weil die Wartungsunternehmen Ersatzteile von Sony kauften. Aus diesem Grund wurden die Gemeinkosten, Gewinne und sonstigen Ausgaben, die nicht mit den Verkäufen von CDP zusammenhingen, bei der beantragten Berichtigung zugrunde gelegt. Folglich wurde keine zusätzliche Berichtigung zu der bereits in der vorläufigen Untersuchung vorgenommenen Berichtigung zugestanden.

(45) Funai beantragte Berichtigungen für Fracht- und Versicherungskosten sowie Kreditbedingungen, die auf einer anderen Basis berechnet worden waren als diejenigen, die für die in den Produktionskosten enthaltenen Vertriebs-, Gemein- und sonstigen Verwaltungskosten gewählt worden waren, so daß sich Berichtigungen ergaben, die die entsprechenden Beträge in den Vertriebs-, Gemein- und Verwaltungskosten überstiegen. Der Betrag für diese Kosten wurde folglich geändert, um die Gesamtkosten wiederzugeben, und danach wurden die beantragten Berichtigungen vorgenommen.

(46) Die Berichtigungsanträge von Teac wurden abgelehnt, weil das Unternehmen seine Anträge nicht mit ausführlichen Zahlen belegen konnte, anhand deren sich die Höhe der Ausgaben hätte abschätzen lassen, für die Berichtigungen beantragt wurden.

H. DUMPINGSPANNEN

(47) Der Normalwert wurde je Geschäftsvorgang mit den Ausfuhrpreisen verglichen. Die Sachaufklärung ergab, daß es bei den Einfuhren von CD-Spielern mit Ursprung in Japan und Korea im Fall aller untersuchten Ausführer Dumping vorlag, wobei die Dumpingspanne dem Betrag entsprach, um den der festgestellte Normalwert den Preis bei der Ausfuhr nach der Gemeinschaft überstieg.

(48) Die Dumpingspannen waren je nach Ausführer unterschiedlich hoch; die gewogenen mittleren Dumpingspannen betrugen für:

Japanische Ausführer

	%
Nippon Columbia Co. Ltd (Denon) Tokio:	17,02
Funai Electric Trading Co. Ltd, Osaka:	8,95
Kenwood Corporation, Tokio:	23,34
Lux Corporation, Tokio/Alpine Electronics Inc., Tokio:	1,54
Marantz Japan Inc., Tokio:	2,29
Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaka:	26,31
Onkyo Corporation, Osaka:	8,57
Pioneer Electronic Corporation, Tokio:	26,32
Sanyo Electric Co. Ltd, Osaka:	26,58
Sony Corporation, Tokio:	10,17
Teac Corporation, Tokio:	18,34
Victor Company of Japan (JVC), Tokio:	17,99
Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu:	27,58

Koreanische Ausführer

Inkel Corporation, Seoul:	14,49
GoldStar Co. Ltd, Seoul:	26,11
Samsung Electronics Co. Ltd, Seoul:	10,73
Haitai Electronics Co. Ltd, Seoul:	19,42.

(49) Im Fall der Unternehmen, die während der vorläufigen Untersuchung nicht in vollem Umfang mit der Kommission zusammenarbeiteten — Chou-Denki, Hitachi, NEC, Sharp und Toshiba —, blieben die Umstände bis zur endgültigen Sachaufklärung unverändert. Der Rat bestätigt daher, daß im Fall dieser Unternehmen die endgültige Sachaufklärung gemäß Artikel 7 Absatz 7 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 auf der Grundlage der verfügbaren Fakten vorgenommen werden sollte. In diesem Zusammenhang wurde die Auffassung vertreten, daß die Ergebnisse der

Kommissionsuntersuchung die am besten geeignete Basis für die Bestimmung der Dumpingspanne lieferten.

(50) Für Chou-Denki ließ sich anhand der von diesem Unternehmen und anderen Ausführern beigebrachten Informationen eine individuelle Dumpingspanne von 17,82 % berechnen.

(51) Für Toshiba und Sharp ließen sich anhand der Informationen der Antragsteller und der betroffenen Parteien folgende Dumpingspannen berechnen:

Toshiba: 31,00 %,
Sharp: 32,00 %.

(52) Im Falle von Hitachi und NEC reichten die verfügbaren Informationen für die Berechnung einer individuellen Dumpingspanne nicht aus.

(53) Im Einklang mit Artikel 7 Absatz 7 Buchstabe b) der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 wurde die Auffassung vertreten, daß eine Gelegenheit für die Umgehung des Zolls geschaffen würde, und es eine Prämie für mangelnde Mitarbeit wäre, wenn die Dumpingspanne für diese beiden Ausführer, die weder den Fragebogen der Kommission beantworteten noch sich in anderer Weise meldeten, und auch für diejenigen, die sich erst nach der Einführung des vorläufigen Zolls meldeten, niedriger festgesetzt würde als die höchste Dumpingspanne, die für einen Ausführer ermittelt wurde, der in vollem Umfang oder zum Teil an der Untersuchung mitgearbeitet hatte. Aus diesem Grund wird es als angemessen angesehen, für diese Gruppe von Ausführern in Korea eine Dumpingspanne von 26,11 % und in Japan von 32 % zu wählen.

(54) Der Rat prüfte auch den Fall der Unternehmen, die CDP eigener Fertigung nach dem Untersuchungszeitraum in die Gemeinschaft exportierten oder demnächst exportieren werden. Er kam zu dem Schluß, daß eine Möglichkeit für die Umgehung des Zolls geschaffen würde, wenn der Antidumpingzoll niedriger festgesetzt würde als die festgestellten höchsten Dumpingspannen. Der Rat nimmt jedoch zur Kenntnis, daß die Kommission bereit ist, unverzüglich eine Überprüfung des Verfahrens einzuleiten, wenn ein Exportunternehmen der Kommission in zufriedenstellender Weise nachweisen kann, daß es während des Untersuchungszeitraums keine CDP in die Gemeinschaft exportierte, daß es mit diesem Export erst nach dem Untersuchungszeitraum begonnen hat und daß es mit den von diesem Verfahren betroffenen Unternehmen in keiner Weise verbunden ist.

I. SCHÄDIGUNG

(55) In ihrer vorläufigen Sachaufklärung kam die Kommission zu dem Schluß, daß den Herstellern von CDP in der Gemeinschaft ein bedeutender Schaden verursacht wurde. Diese Feststellung stützte sich in erster Linie auf den Anstieg des Marktanteils der japanischen und der koreanischen Ausführer, die Preisunterbietung und die Verkäufe unter dem Preis, den durch sie verursachten Preisverfall und die Entwicklung der Gewinne und Verluste der Gemeinschaftshersteller.

a) Entwicklung des Gemeinschaftsmarktes und Marktanteile der gedumpten Einfuhren

i) *Dimension des Gemeinschaftsmarktes*

(56) Die Dimension des Gemeinschaftsmarktes auf Händlerstufe wurde durch Addition der Gesamteinfuhren in die Gemeinschaft und der gesamten Gemeinschaftsproduktion sowie durch Abzug der gesamten Gemeinschaftsexporte ermittelt.

(57) Die neueren der Kommission vorliegenden Angaben bestätigen ihre vorläufige Sachaufklärung, wonach der Gemeinschaftsmarkt bei den von diesem Verfahren betroffenen CDP sehr rasch expandierte, und zwar von einem Index 100 1984 auf 350 1985, 1 193 1986 und 1 337 1987.

(58) Einige japanische Ausführer beantragten, daß die Bestände ihrer verbundenen Einführer und auch die Bestände des Industriezweigs der Gemeinschaft bei diesen Berechnungen berücksichtigt werden. Doch wurde festgestellt, daß bei der betreffenden Ware hauptsächlich die Verkaufstochtergesellschaften der Gemeinschaftshersteller in den einzelnen Mitgliedstaaten Bestände besaßen. Folglich liefert das unter Randnummer 56 dargestellte Verfahren für die Berechnung der Dimension des Gemeinschaftsmarktes einen angemessenen Schätzwert für den Markt auf Händlerstufe (Verkäufe an einzelstaatliche Vertriebsunternehmen, große Einzelhändler).

ii) *Volumen und Marktanteile der gedumpten Einfuhren aus Japan und Korea*

I. Volumen und Markanteile der gedumpten Einfuhren aus Japan

(59) Die von diesem Verfahren betroffenen CDP-Einfuhren aus Japan erreichten 1984 97 924 Stück, 1985 528 912 Stück, 1986 etwa 1 467 400 Stück und 1987 rund 2 094 500 Stück. Während des Untersuchungszeitraums (Mai 1986 bis Juni 1987) betrug das Einfuhrvolumen etwa 1 615 000 Stück.

(60) Als die japanischen Hersteller 1984 mit dem Export von CDP in die Gemeinschaft begannen, erreichten sie in der Gemeinschaft einen Marktanteil von weniger als 50 %. 1985 betrug dieser Marktanteil bereits etwa 68 % und 1987 rund 70 % des gesamten Gemeinschaftsmarktes.

II. Volumen und Marktanteile der gedumpten Einfuhren aus Korea

(61) Die CDP-Einfuhren aus Korea erreichten 1984 12 Stück, 1985 1 526 Stück, 1986 33 934 Stück und 1987 148 532 Stück. Während des Untersuchungszeitraums betrug dieses Einfuhrvolumen 89 478 Stück.

(62) Als die koreanischen Hersteller 1985 mit dem Export von CDP in die Gemeinschaft begannen, erreichten sie einen Marktanteil von weniger als 1 %. 1986 stieg dieser Marktanteil auf etwa 1,5 % und 1987 auf nahezu 5 %.

III. Gesamter Marktanteil der gedumpten Einfuhren aus Japan und Korea

(63) Der Marktanteil aller betroffenen Ausführer betrug 1984 weniger als 50 %, 1985 etwa 70 % und 1987 rund 80 %.

iii) *Volumen und Marktanteil des Industriezweigs der Gemeinschaft*

(64) Die Zahl der in der Gemeinschaft hergestellten CDP stieg vom Index 100 1984 auf einen Index 789 1986 und verringerte sich 1987 auf einen Index 552. Dieser Anstieg bleibt weit hinter der Expansion des Marktes zurück (siehe Randnummer 57).

(65) Nach den verkauften Mengen zur urteilen, ist der Marktanteil von mehr als 50 % 1984 auf weniger als ein Drittel 1985 zurückgegangen. 1986 erhöhte sich der Marktanteil geringfügig gegenüber 1985. 1987 fiel dann der Marktanteil des Industriezweigs der Gemeinschaft beträchtlich und erreichte nicht einmal mehr 18 %.

iv) *Produktionskapazität, Kapazitätsauslastung und Lagerbestände*

(66) Die Kommission stellte fest, daß sich die tatsächliche Produktionskapazität vom Index 100 1984 auf einen Index 767 im Jahr 1987 erhöhte, wobei die Kapazitätsauslastung von 1983 bis 1987 um etwa 25 % zurückging.

(67) Die Lagerbestände stiegen ebenfalls von einem Index 100 1984 auf einen Index 133 1985 und 1 633 1986. Die Gemeinschaftshersteller weiteten ihre Produktionskapazität für 1987 nicht aus. Dennoch fiel die Kapazitätsauslastung von mehr als 50 % 1986 auf weniger als 40 % 1987. Der Anstieg der Ausfuhren von einem Index 100 1984 auf einen Index 755 1987 reichte nicht aus, um die rückläufige Kapazitätsauslastung aufzuhalten.

b) **Preisunterbietung, Verkäufe unter dem Preis und Preisverfall**

(68) Nachdem ein koreanischer Ausführer eine Beurteilung der Preisunterbietung beantragt hatte, verglich die Kommission auch die Preise der Gemeinschaftshersteller mit den Preisen der koreanischen Ausführer bei Verkäufen an OEM in der Gemeinschaft. Sieben koreanische Modelle wurden mit jeweils besonders ähnlichen Modellen der OEM in der Gemeinschaft verglichen. Dabei zeigte sich, daß die Preise aller sieben koreanischen Modelle 28,6 bis 36 % niedriger waren als die Preise der vergleichbaren Gemeinschaftsmodelle. Wurden bei dem Vergleich Zielpreise zugrunde gelegt, so ergab sich eine Preisunterbietung zwischen 49,84 und 55,4 %.

(69) Ein koreanischer Ausführer beantragte, daß die Kommission bei der Beurteilung der Preisunterbietung Berichtigungen für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften vornimmt. Jedoch wurden keine Zahlen für derartige Unterschiede vorgelegt. Bei diesem Ausführer wurden bei seinen OEM-Experten eine Preisunterbietung von 28,6 % und Verkäufe unter dem Preis von 49,84 % festgestellt. Bei seinen Ausfuhren unter dem Firmennamen betrugen die Preisunterbietung 19,72 % und die Verkäufe unter dem Preis 44,51 %. Selbst wenn eine Berichtigung für die unterschiedlichen Herstellungskosten in voller Höhe zugestanden würde, ergäben sich für diesen Ausführer bei seinen OEM-Exporten eine Preisunterbietung von 11,5 % und Verkäufe unter dem Preis von 37,83 % und bei den Ausfuhren seiner eigenen Markenartikel von 5,01 % bzw. 35,73 %.

(70) Zu der Preisunterbietung, den Verkäufen unter dem Preis und dem durch die gedumpten Einfuhren hervorgerufenen Preisverfall wurden keine neuen Beweise oder Argumente vorgelegt.

c) **Rentabilität und Beschäftigung**

(71) Die Kommission stellte in ihrer Verordnung fest, daß der Industriezweig der Gemeinschaft während des Untersuchungszeitraums erhebliche finanzielle Verluste erlitten hatte (Randnummer 100). Zu den Feststellungen der Kommission über die Rentabilität und die Beschäftigung in dem Industriezweig der Gemeinschaft (Randnummer 101) wurden keine neuen Argumente oder Beweise vorgebracht.

d) **Schlußfolgerung**

(72) Aus diesen Gründen und auch den Gründen unter den Randnummern 83 bis 101 der Kommissionsverordnung kommt der Rat zu dem Schluß, daß die Marktposition und die Geschäftsergebnisse des Industriezweigs der Gemeinschaft rückläufige Tendenz zeigen und daß dem Industriezweig der Gemeinschaft ein beträchtlicher Schaden entsteht.

J. URSÄCHLICHER ZUSAMMENHANG ZWISCHEN DER SCHÄDIGUNG UND DEN GEDUMPTEN EINFUHREN

(73) Die Kommission stellte unter den Randnummern 104 und 105 ihrer Verordnung fest, daß die Auswirkungen der Ausfuhren der einzelnen Ausführer und auch die Auswirkungen der

Einfuhren aus Korea und aus Japan kumulativ analysiert werden sollten, sowie unter den Randnummern 106 bis 120, daß die Auswirkungen der gedumpten Einfuhren von CDP mit Ursprung in Japan und Korea für sich genommen als die Ursache einer bedeutenden Schädigung des Industriezweigs der Gemeinschaft anzusehen sind.

a) **Kumulierung**

(74) Mehrere koreanische Ausführer beantragten weiterhin, daß die Auswirkungen der koreanischen Ausfuhren nicht zusammen mit den Auswirkungen der japanischen Ausfuhren beurteilt werden. Da die koreanischen und die japanischen CDP miteinander und mit der Gemeinschaftsproduktion konkurrieren und da Volumen und Marktanteile der koreanischen Ausfuhren erheblich sind, sowie aus den anderen unter Randnummer 105 der Kommissionsverordnung dargelegten Gründen, bestätigt der Rat in diesem Punkt die Schlußfolgerungen der Kommission.

(75) Mehrere Ausführer behaupteten nach wie vor, die Kommission habe die Schädigung durch die gedumpten Einfuhren der verschiedenen Ausführer nicht individuell nachgewiesen. Der Rat kann diese Behauptung jedoch nicht akzeptieren. Im Einklang mit seinem Standpunkt in vorausgegangenen Fällen und mit der Rechtsprechung des Gerichtshofes ist der Rat der Auffassung, daß der durch die gedumpten Einfuhren der einzelnen betroffenen Ausführer hervorgerufene Schaden kumulativ beurteilt werden muß.

b) **Dumpingpreise, Marktanteile und Rentabilität**

(76) Den Schlußfolgerungen der Kommission über den ursächlichen Zusammenhang zwischen Dumpingpreisen, Marktanteilen und Rentabilität des Industriezweigs der Gemeinschaft wurden keine neuen Argumente entgegengesetzt.

c) **Sonstige Faktoren**

(77) Ein Ausführer behauptete weiterhin, daß der Industriezweig der Gemeinschaft falsche Produktions- und Vermarktungsentscheidungen getroffen habe, als er seine Marktpreise unter seinen Kosten senkte und höhere Bestände ansammelte als seine japanischen Konkurrenten.

(78) Die Preispolitik des Industriezweigs der Gemeinschaft diente dem Schutz von Marktanteilen als Reaktion auf den durch die gedumpten Einfuhren hervorgerufenen Preisverfall. Eine derartige Politik kann nicht als falsche Geschäftsentscheidung angesehen werden. Was die Lagerbestände anbetrifft, so behauptete der Industriezweig der Gemeinschaft, daß die Bestände erst anwuchsen, nachdem die japanischen Ausführer Dumping praktizierten und den Absatz und die Marktanteile des Industriezweigs der Gemeinschaft nachteilig beeinflußten. Folglich können die hohen Bestände nicht falschen Vermarktungsstrategien zugeschrieben werden.

(79) Einige Ausführer behaupteten, die Marktanteilverluste des Industriezweigs der Gemeinschaft seien darauf zurückzuführen, daß immer mehr Verbraucher komplette Hifi-Anlagen einschließlich CDP kaufen, die alle gewünschten Leistungsmerkmale bieten und die notwendigen Funktionen eines Tonsystems erfüllen. Ein großer Anteil von Verbrauchern bleibe beim Kauf von Hifi-Produkten der gleichen Marke treu, auch wenn sie nicht eine vollständige Anlage auf einmal kaufen. Folglich sei die Tendenz zu beobachten, daß der Marktanteil bei CDP dem Marktanteil bei anderen Hifi-Produkten entspreche und daß der Marktanteil des Industriezweigs der Gemeinschaft bei CDP zugunsten derjenigen Hersteller zurückginge, die die gesamte Palette von Hifi-Produkten konkurrenzfähig anbieten.

(80) Einer dieser Ausführer behauptete, die japanischen Ausfuhrpreise seien nicht infolge von Dumping, sondern infolge der geringeren Herstellungskosten bei CDPs zurückgegangen und legte gewisse Beweismittel dafür vor, daß er seine geringeren Fertigungskosten nicht in vollem Umfang an seine eigenen Ausfuhrpreise weitergegeben hatte.

(81) Was die Argumente zu der Preisentwicklung und dem Verbraucherverhalten anbetrifft, so steht außer Frage, daß in einem so komplexen Markt wie dem CDP-Markt der Gemeinschaft das allgemeine Preisniveau aus anderen Gründen als Dumpingpraktiken sehr stark absinken kann (Randnummer 83 der Kommissionsverordnung) und daß die Entwicklung der Marktanteile durch die vielfältigen Erwägungen der Verbraucher beeinflußt wird, die nicht unbedingt nur mit dem Preis zusammenhängen (Randnummer 108 der Kommissionsverordnung).

(82) Hier geht es jedoch in erster Linie darum festzustellen, ob die normale Marktentwicklung durch die Dumpingpraktiken der japanischen und koreanischen Einführer nachteilig beeinflußt wurde, so daß dem Industriezweig der Gemeinschaft ein Schaden entstand. Die Untersuchung der Kommission ergab in diesem Zusammenhang eindeutig, daß der Anstieg der gedumpten Einfuhren und der Rückgang des Marktanteils, der Kapazitätsauslastung und der Gewinne in dem Industriezweig der Gemeinschaft zusammenfielen.

(83) Zu der Preisentwicklung stellte die Kommission anhand der von dem Industriezweig der Gemeinschaft vorgelegten Beweismittel fest, daß die Preise der japanischen Modelle im April/Mai 1986 sehr viel rascher zurückgingen als die durchschnittlichen Preise der Modelle der Gemeinschaftshersteller. Der Industriezweig der Gemeinschaft reagierte zum Teil auf seine Marktanteileinbußen mit einer Senkung seiner eigenen Preise. In vielen Fällen lagen damit die Verkaufspreise unter den

Produktionskosten, so daß es zu finanziellen Verlusten kam. Dieser Schlußfolgerung wurden keine neuen Beweise oder Argumente entgegengesetzt.

(84) Was die Beweismittel für die Relation zwischen den Ausfuhrpreisen eines bestimmten Ausführers und seinen Fertigungskosten anbetrifft, so ist der Rat der Auffassung, daß diese Relation im Falle eines einzelnen Ausführers nicht als ausreichender Beweis für die Gründe des vorgenannten allgemeinen Preisverfalls angesehen werden kann. Auch die von dem Ausführer vorgelegten Beweismittel liefern im übrigen keine Erklärung für den rascheren Rückgang der japanischen Ausfuhrpreise im April/Mai 1986.

d) **Schlußfolgerungen**

(85) Der Rat ist daher der Auffassung, daß selbst, wenn es zutraf, daß die Schwierigkeiten der Gemeinschaftsindustrie zum Teil anderen Ursachen als dem Dumping zuzuschreiben sind, die gedumpten Einfuhren dennoch für sich genommen, als die Ursache einer bedeutenden Schädigung anzusehen sind.

(86) Der Rat bestätigt daher die Sachaufklärung der Kommission, wonach das Volumen der gedumpten Einfuhren, ihr Marktanteil und die Preise, zu denen die gedumpten CD-Spieler in der Gemeinschaft verkauft worden sind, dem Industriezweig der Gemeinschaft erheblichen Schaden zufügten.

K. INTERESSE DER GEMEINSCHAFT

(87) In ihrer vorläufigen Sachaufklärung berücksichtigte die Kommission die allgemeinen Interessen der Gemeinschaft, die Interessen der CDP-Hersteller in der Gemeinschaft sowie der Verbraucher, Endabnehmer und sonstigen Industriezweige und Aktivitäten, z. B. der CD-Hersteller, Musiker, Künstler usw. Aus den Gründen unter den Randnummern 121 bis 137 der Kommissionsverordnung kam sie zu dem Schluß, daß es insgesamt im Interesse der Gemeinschaft liegt, Schutzmaßnahmen für den Industriezweig der Gemeinschaft zu ergreifen.

(88) Außer den Feststellungen der Kommission unter den Randnummern 134 bis 136 der Kommissionsverordnung zu den Interessen der Verbraucher bestätigen die der Kommission vorliegenden Beweismittel, daß die Einführung von Zöllen die CDP-Angebotspalette und -preise kaum nachteilig beeinflussen dürfte, zumal mindestens acht der japanischen Unternehmen, die an der Untersuchung mitarbeiteten und auf die während des Untersuchungszeitraums 89,95 % der Gesamtausfuhren aller kooperationswilligen japanischen Unternehmen entfielen, bereits heute CDP in Fertigungsanlagen in der Gemeinschaft herstellen oder demnächst herstellen werden.

(89) Zu den Interessen der Gemeinschaft wurden keine neuen Argumente vorgebracht. Aus den vorgenannten Gründen und den Gründen unter den Randnummern 121 bis 137 der Kommissionsverordnung kommt der Rat daher zu dem Schluß, daß es insgesamt im Interesse der Gemeinschaft liegt, daß der durch das Dumping verursachte Schaden beseitigt und dem Industriezweig der Gemeinschaft Schutz gegen die gedumpten Einfuhren von CDP aus Japan und Korea geboten wird.

L. ZOLLSATZ

a) **Höhe des Zolls**

(90) Zur Beseitigung des Schadens der Gemeinschaftshersteller sollte der Zoll so hoch sein, daß sie ihre Verluste ausgleichen, einen angemessenen Gewinn erzielen und damit die Verkaufspreise der CDP eigener Fertigung wesentlich erhöhen können, ohne daß Marktanteile in der Gemeinschaft verlorengehen, sondern daß sie ihre Marktposition womöglich zurückgewinnen.

i) *Berechnung*

(91) Die Berechnungsmethode wurde unter den Randnummern 140 bis 149 der Kommissionsverordnung erläutert. Nach den Sachäußerungen der betroffenen Parteien haben sich drei Faktoren geändert. Angesichts der Behauptung der Gemeinschaftshersteller, daß ein Ertrag von 15 % unter Berücksichtiguing aller einschlägigen Wirtschaftsfaktoren für ein rentables Geschäft erforderlich sei, sowie der zur Stützung dieser Behauptung vorgelegten Beweismittel und mangels sachdienlicher Äußerungen seitens der Ausführer, wurde erstens beschlossen, daß ein Ertrag von 12 % als angemessen angesehen werden kann. Zweitens wurde die Berechnung, die für die Zwecke des vorläufigen Zolls nur für OEM-Verkäufe und auf dem deutschen Markt nur für Verkäufe unter dem Firmennamen angestellt worden war, nun auch für die Verkäufe unter den Firmennamen in Frankreich und dem Vereinigten Königreich vorgenommen. Drittens erklärte sich die Kommission auf einen entsprechenden, genügend untermauerten Antrag eines Ausführers damit einverstanden, seine Ausfuhrpreise an unabhängige Vertriebsunternehmen um die tatsächlichen Beträge und nicht um den Durchschnittswert von 25,86 % zu erhöhen, der im Falle der übrigen Ausführer gewählt wurde.

ii) *Argumente des Industriezweigs der Gemeinschaft*

(92) Der Industriezweig der Gemeinschaft machte geltend, zur Beseitigung des Schadens genüge es nicht, die Verluste auszugleichen und die Rentabilität wiederherzustellen. Bei der Berechnung des erforderlichen Zollsatzes zur Beseitigung des Schadens müßten auch die Rückgewinnung der verlorenen Marktanteile und die erforderlichen Ausgaben für Forschung und Entwicklung, Werbung, Vertrieb und Investitionen berücksichtigt werden. Dementsprechend wäre für den Industriezweig der Gemeinschaft ein Umsatzertrag von 25 % anzusetzen.

(93) Der Rat ist ebenfalls der Auffassung, daß in Fällen, in denen soviel Marktanteil eingebüßt wurde wie von den CDP-Herstellern in der Gemeinschaft, zur Beseitigung des Schadens die zusätzlichen Kosten berücksichtigt werden sollten, die dem Industriezweig der Gemeinschaft bei der Wiedergewinnung von Marktanteilen entstehen. Angesichts der besonderen Merkmale dieses Verfahrens und des CDP-Marktes in der Gemeinschaft kam er jedoch zu dem Schluß, daß diesem Antrag vor allem aus zwei Gründen nicht stattgegeben werden sollte. Erstens lieferte der Industriezweig der Gemeinschaft keine zufriedenstellenden Zahlenangaben für derartige Kosten. Zweitens war die für die CDP-Hersteller ermittelte Schadensschwelle sehr hoch. Dementsprechend ergaben diese Berechnungen für fast alle wichtigen Ausführer, daß die Zölle den festgestellten Dumpingspannen entsprechen müssen. Eine weitere Erhöhung der Umsatzerträge der Gemeinschaftshersteller würde nur einige kleine Hersteller treffen, die für bestimmte Marktsegmente arbeiten und nur einen begrenzten Schaden verursachen. Folglich läßt sich nicht vorwegnehmen, daß eine solche Erhöhung auch zu einer Erhöhung des Marktanteils des Industriezwiegs der Gemeinschaft führen wird.

iii) *Argumente der Ausführer*

(94) Mehrere Ausführer behaupteten, ihre Verkäufe fügten dem Industriezweig der Gemeinschaft keinen Schaden zu, weil einige oder alle ihre CDP-Modelle teurer verkauft würden als die vergleichbaren Modelle der Gemeinschaftshersteller.

(95) Um festzustellen, ob diese Behauptungen zutrafen, prüfte der Rat die Sachaufklärung und die Schlußfolgerungen der Kommission über die Relation zwischen den Preisen der eingeführten CDP-Modelle und den Preisen und Marktanteilen des Industriezweigs der Gemeinschaft.

(96) Die Kommission hatte (unter Randnummer 11 ihrer Verordnung) festgestellt, daß alle Modelle von „stand-alone-CDP's" Standpunkt des Verbrauchers weitgehend austauschbar sind. Unter den Randnummern 91, 92 sowie 143 bis 145 vertrat die Kommission die Auffassung, daß diese Austauschbarkeit besonders groß ist, wenn die materiellen Eigenschaften der Modelle weitgehend ähnlich sind. Mit anderen Worten, die Kommission war der Ansicht, daß sich die nachteiligen Auswirkungen eines bestimmten zu Dumpingpreisen eingeführten CDP-Modells vor allem bei dem oder den besonders ähnlichen Modellen der Gemeinschaftshersteller fühlbar machen, mit denen das eingeführte Modell vom Standpunkt des Verbrauchers aus gesehen direkt konkurriert. Ferner stellte die Kommission unter den Randnummern 108 und 109 sowie unter den Randnummern 115 und 116 ihrer Verordnung fest, daß ein direkter Zusammenhang zwischen Preisen und Marktanteilen unmittelbar konkurrierender Modelle besteht und daß der Industriezweig der Gemeinschaft seinen Marktanteil nicht nur gegenüber der Preisunterbietung, sondern auch gegenüber einer allgemeinen Senkung der Preise der direkt konkurrierenden Modelle verteidigen mußte. Der Rat ist der Auffassung, daß die unter Randnummer 94 genannten Ausführer keine Argumente oder Beweismittel vorlegten, die eine Änderung der Sachaufklärung und der Schlußfolgerung begründen. Unter diesen Umständen ist der Antrag abzulehnen, da er diese Erwägungen nicht berücksichtigt.

(97) Mehrere Ausführer behaupteten, die Gruppe direkt konkurrierender Modelle, wie sie von dem unter Randnummer 92 der Kommissionsverordnung genannten Sachverständigen zusammengestellt wurde, sei nicht zufriedenstellend. Neue Kriterien und/oder eine neue Gewichtung der Kriterien des Sachverständigen wurden nach der Einführung der vorläufigen Zölle vorgeschlagen. In einigen Fällen wurden auch nach der endgültigen Unterrichtung über die beabsichtigte Einführung endgültiger Maßnahmen gemäß Artikel 7 Absatz 4 der Verordnung (EWG) Nr. 2423/88 andere Gruppen von Modellen vorgeschlagen.

(98) Die Kommission weist darauf hin, daß erstens der Sachverständige im Einvernehmen mit allen betroffenen Ausführern ausgewählt worden war, daß er zweitens seinen Modellvergleich auf der Basis objektiver Kriterien vorgenommen hatte, die auf alle von dem Verfahren betroffenen Unternehmen angewendet wurden, und daß drittens die betroffenen Ausführer eine vernünftige Gelegenheit zur Stellungnahme zu diesen Kriterien und ihrer Gewichtung erhalten hatten, und daß ihre Stellungnahme berücksichtigt worden war. Da der Modellvergleich schwierig ist und einen unabhängigen Sachverständigen erforderte und, da alternative Modellgruppen vorgeschlagen worden waren, berechnete die Kommission zunächst den sich daraus ergebenden Einfluß auf die Höhe des Zolls für den betroffenen Ausführer. Ergab sich aus dem Vergleich der Kommission eine höhere Schadensschwelle als die für einen bestimmten Ausführer festgestellte Dumpingspanne, und zwar auch dann noch, wenn sie nach den von ihm vorgeschlagenen Modellvergleich berechnet wurde, so hielt die Kommission es nicht für notwendig festzustellen, ob dieser einzelne Antrag begründet war oder nicht. Nur in einem Fall konnte sich ein derartiger Antrag auf die Höhe des Zolls auswirken. In diesem Fall wurde der Antrag abgelehnt, weil der betroffene Ausführer zwar eine andere Gewichtung der Kriterien vorschlug, als sie der Sachverständige vorgenommen hatte, der Kommission jedoch keine zufriedenstellende Begründung dazu vorlegte.

(99) Schließlich beantragten einige Ausführer, daß Berichtigungen für Unterschiede bei den materiellen Eigenschaften zwischen den Modellen der Gemeinschaftshersteller und den eingeführten Modellen bei der Berechnung des zur Beseitigung der Schädigung erforderlichen Zollsatzes vorgenommen werden.

(100) Zunächst wurde die Auffassung vertreten, daß diese Modellgruppen das Ergebnis allgemeiner Kritieren und einer Gewichtung waren, die der Sachverständige vorgenommen hatte. Folglich wurden im Falle der Ausführer, die viele Modelle nach der Gemeinschaft exportierten, selbst wenn die miteinander verglichenen Modelle sehr große Unterscheide bei den materiellen Eigenschaften aufwiesen, keine Beweismittel dafür vorgelegt, daß die allgemeine Methode im Durchschnitt zu einer bedeutenden Über- oder Unterschätzung der Leistungsmerkmale und Qualitäten ihrer Modelle führte. Ferner impliziert die Methode der Kommission, daß die Berichtigungen bei den Verkaufspreisen der eingeführten Modelle vorgenommen werden müssen, wenn sie sich auf den Zoll auswirken sollen. Eine derartige Änderung der Preise würde nur die Grundlage für die Berechnung des unter Randnummer 145 der Kommissionsverordnung genannten Erhöhungssatzes beeinflussen. Die Differenz fiele kaum ins Gewicht und würde gewiß nicht ausreichen, um die sich daraus ergebende Höhe der Zölle für alle nachstehend unter den Randnummern 105 und 106 genannten Ausführer zu ändern. Für diejenigen dieser Ausführer, die einen anderen Modellvergleich forderten, abgesehen von dem unter Randnummer 98 genannten Ausführer, führte die Berechnung der Kommission anhand des von ihnen selbst vorgeschlagenen Modellvergleichs im übrigen zu einem höheren Ergebnis als die Dumpingspanne.

(101) Im Falle der vorstehend unter den Randnummern 50 und 51 genannten drei Unternehmen reichten die Beweismittel für eine individuelle Berechnung des zur Beseitigung der Schädigung erforderlichen Zollsatzes nicht aus. Daher wurde es als angemessen angesehen, für diese Ausführer den Zoll auf der Höhe der Dumpingspanne festzusetzen.

b) **Schlussfolgerungen**

(102) Nach der unter den Randnummern 145 bis 148 der Kommissionsverordnung beschriebenen Methode für die Berechnung der Schadensschwelle, und aus den vorgennannten Gründen kommt der Rat zu dem Schluß, daß der Zoll für alle vorstehend unter den Randnummern 48 und 50 genannten Ausführer, nicht aber für TEAC, Lux Corporation, Alpine Electronics Inc. und Marantz Japan Inc. auf der Höhe der Dumpingspanne festgesetzt werden sollte.

(103) Im Falle von TEAC sollte der Zoll auf der Höhe der Schadensschwelle festgesetzt werden. Für Lux Corporation, Alpine Electronics Inc., und Marantz Japan Inc., wurden so niedrige Zölle ermittelt, daß Schutzmaßnahmen nicht gerechtfertigt sind.

(104) Im Falle der Unternehmen, die weder den Fragebogen der Kommission beantworteten noch sich in anderer Weise meldeten oder den Zugang zu den Informationen verweigerten, die die Kommission für die Überprüfung der Bücher des Unternehmens für notwendig erachtete, hielt der Rat es für angemessen, den ermittelten höchsten Zollsatz einzuführen, und zwar 32 % für Waren mit Ursprung in Japan und 26,11 % für Waren mit Ursprung in Korea; denn es wäre eine Prämie für mangelnde Mitarbeit, wenn die Zölle für diese Hersteller/Ausführer niedriger wären als die festgesetzten höchsten Antidumpingzölle.

(105) Der Zoll sollte für alle unter Randnummer 8 genannten CDP aus Japan und Korea gelten.

M. VERPFLICHTUNGEN

(106) Mehrere Ausführer boten Preisverpflichtungen an. Angesichts der großen Anzahl dieser Ausführer, der großen Zahl der von ihnen ausgeführten Modelle und der möglichen Leistungsmerkmale der betreffenden Waren sowie der ständigen Erneuerung der Modelle würde die Einhaltung einer Verpflichtung jedoch einen erheblichen Kontrollaufwand erfordern. Nach Konsultationen in dem Beratenden Ausschuß wurden diese Verpflichtungsangebote daher abgelehnt.

N. VEREINNAHMUNG DER VORLÄUFIGEN ZÖLLE

(107) Angesichts der festgestellten Dumpingspanne und des Umfangs der Schädigung des Wirtschaftszweigs der Gemeinschaft hält der Rat es für notwendig, die Sicherheitsleistungen für die vorläufigen Antidumpingzölle bis zur Höhe der endgültigen Zölle endgültig zu vereinnahmen —

HAT FOLGENDE VERORDNUNG ERLASSEN:

Artikel 1

(1) Auf die Einfuhren bestimmter CD-Spieler des Taric-Code 8519 99 10*10 (1) — das sind „stand-alone"-Tonwiedergabegeräte mit Lasertonabnahmesystem und äußeren Abmessungen von mindestens 216 × 45 × 150 mm, ausgerüstet zur Aufnahme von höchstens 10 Compactdiscs, einschließlich Tonwiedergabegeräte, die Teil eines „Rack"-Systems sind, aber auch getrennt von dem „Rack"-System funktionieren können, einen eigenen Netzanschluß und eine eigene Bedienungsvorrichtung haben und mit Wechselstrom von normalerweise 110/120/220/240 V, nicht aber mit Gleichstrom von 12 V oder weniger funktionieren — mit Ursprung in Japan und in der Republik Korea, wird ein endgültiger Antidumpingzoll erhoben.

(2) Der Zollsatz beträgt für die Waren mit Ursprung in Japan (Taric-Zusatzcode: 8279) 32 % des Nettopreises frei Grenze der Gemeinschaft und für die Waren mit Ursprung in Korea (Taric-Zusatzcode: 8285) 26,1 % des Nettopeises frei Grenze der Gemeinschaft, unverzollt. Ausgenommen sind die Einfuhren der unter Absatz 1 genannten Waren, die von folgenden Firmen hergestellt oder ausgeführt werden und für die folgende Zollsätze gelten:

(1) Es handelt sich hierbei um den zum Zeitpunkt des Inkrafttretens dieser Verordnung geltenden Taric-Code.

	Zollsatz %	*Taric-Zusatzcode*
Japanische Ausführer:		
Nippon Columbia Co. Ltd (Denon) Tokio:	17,0	8267
Funai Electric Trading Co. Ltd, Osaka:	8,9	8268
Kenwood Corporation, Tokio:	23,3	8269
Matsushita Electric Industrial Co. Ltd, Osaka:	26,3	8270
Onkyo Corporation, Osaka:	8,5	8271
Pioneer Electronic Corporation, Tokio:	26,3	8272
Sanyo Electric Co. Ltd, Osaka:	26,5	8273
Sony Corporation, Tokio:	10,1	8274
Teac Corporation, Tokio:	12,7	8275
Victor Company of Japan (JVC), Tokio:	17,9	8276
Nippon Gakki Corporation, (Yamaha) Hamamatsu:	27,5	8277
Sharp Corporation, Osaka:	32,0	8280
Toshiba Corporation, Tokio:	31,0	8287
Chou-Denki Co. Ltd, Saitama	17,8	8288
Koreanische Ausführer:		
Inkel Corporation, Seoul:	14,4	8281
GoldStar:	26,1	8282
Samsung Electronics Co. Ltd, Seoul:	10,7	8283
Haitai Electronics Co. Ltd, Seoul:	19,4	8284

In den Fällen, in denen die Ausfuhrgesellschaft nicht auch die Herstellerfirma ist, wird der für die Herstellerfirma geltende Zollsatz erhoben.

(3) Der Zoll gilt nicht für die Einfuhren der in Absatz 1 genannten Waren, die von Lux Corporation, Tokio, Alpine Electronics Inc., Tokio und Marantz Japan Inc., Tokio (Taric-Zusatzcode: 8278) hergestellt werden.

(4) Die geltenden Zollbestimmungen sind maßgebend.

Artikel 2

Die Beträge, die gemäß der Verordnung (EWG) Nr. 2140/89 als Sicherheit für den vorläufigen Zoll hinterlegt wurden, werden bis zur Höhe der endgültigen Zölle, sofern diese niedriger sind als der vorläufige Antidumpingzoll, und in allen anderen Fällen bis zur Höhe des vorläufigen Zolls endgültig vereinnahmt. Die Sicherheitsleistungen, denen keine endgültigen Zölle entsprechen, werden freigegeben.

Artikel 3

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

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

Geschehen zu Brüssel am 16. Januar 1990.

Im Namen des Rates

Der Präsident

M. O'KENNEDY