VERORDENING (EEG) Nr. 112/90 VAN DE RAAD

van 16 januari 1990

tot instelling van een definitief anti-dumpingrecht op de invoer van bepaalde compact-discspelers van oorsprong uit Japan en de Republiek Korea en tot definitieve inning van het voorlopige recht

DE RAAD VAN DE EUROPESE GEMEENSCHAPPEN,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Economische Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 2423/88 van de Raad van 11 juli 1988 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping of subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Economische Gemeenschap (1), inzonderheid op de artikelen 9 en 12,

Gezien het voorstel ingediend door de Commissie na overleg in het kader van het in genoemde verordening bedoelde Raadgevend Comité,

Overwegende hetgeen volgt:

A. VOORLOPIGE MAATREGELEN

(1) De Commissie heeft bij Verordening (EEG) nr. 2140/89 (2), hierna „de verordening van de Commissie" te noemen, een voorlopig anti-dumpingrecht ingesteld op de invoer van bepaalde compact-discspelers van oorsprong uit Japan en de Republiek Korea. Dit recht is bij Verordening (EEG) nr. 3444/89 van de Raad (3) voor een periode van ten hoogste twee maanden verlengd.

B. VERDERE PROCEDURE

(2) Na de instelling van het voorlopige anti-dumpingrecht werden de Japanse en Koreaanse exporteurs op hun verzoek in de gelegenheid gesteld door de Commissie te worden gehoord. Zij hebben tevens hun standpunt ten aanzien van de bevindingen van de Commissie schriftelijk bekendgemaakt.

(3) Sommige Japanse exporteurs die gedurende de procedure medewerking hadden verleend, hadden aanvullende aanspraken doen gelden die nader onderzoek vergden. In enkele gevallen waarin dit binnen de beperkte tijd tussen de instelling van het voorlopige en het definitieve recht mogelijk werd geacht, werd in het bedrijf van exporteurs in Japan de gegrondheid van deze aanspraken nader onderzocht.

(4) Een aantal importeurs èn exporteurs die zich niet binnen de in het bericht van inleiding aangegeven tijdslimiet bij de Commissie hadden bekendgemaakt, verzochten ingevolge artikel 2 van de verordening van de Commissie te worden gehoord. Hoewel met hun standpunten volledig rekening werd gehouden, kon binnen de beperkte tijdruimte geen nieuw volledig onderzoek ten aanzien van de exporteurs worden uitgevoerd. De door hen voorgelegde nieuwe en niet geverifieerde gegevens konden niet in aanmerking worden genomen.

(5) Op hun verzoek werden de partijen eveneens in kennis gesteld van de voornaamste feiten en overwegingen op grond waarvan werd overwogen de instelling van definitieve rechten en de definitieve inning van de bedragen die voor het voorlopige anti-dumpingrecht als waarborg waren gesteld, aan te bevelen. Hun werd eveneens een termijn toegekend waarbinnen zij opmerkingen konden maken.

(6) De mondelinge commentaren en schriftelijke stukken van de partijen werden in overweging genomen en de bevindingen van de Commissie werden zonodig dienovereenkomstig aangepast.

(7) Wegens de complexiteit van de procedure, in het bijzonder wegens de gedetailleerde verificatie van de gegevens, het grote aantal betrokken exporteurs en de talrijke ingediende argumenten, kon het onderzoek niet binnen de in artikel 7, lid 9, onder a), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 vastgestelde termijn worden afgesloten.

C. ONDERZOCHT PRODUKT, SOORTGELIJK PRODUKT EN BEDRIJFSTAK VAN DE GEMEENSCHAP

(8) De Commissie was in haar voorlopige bevindingen van oordeel dat alle in de Gemeenschap vervaardigde onafhankelijk werkende compact-discspelers zoals deze zijn omschreven in de punten 7 tot en met 12 van de verordening van de Commissie, en alle onafhankelijk werkende compact-discspelers die uit Korea en Japan werden uitgevoerd, soortgelijke produkten zijn en dat de EG-producenten, Philips, Grundig en Bang & Olufsen de bedrijfstak van de Gemeenschap in de zin van artikel 4, lid 5, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 vormen. Niettegenstaande het feit dat sommige exporteurs bleven beweren dat hun modellen, gelet op uiteenlopende technische kenmerken en grotere gebruiksmogelijkheden, niet als soortgelijke produkten mochten worden aangemerkt, werden door de exporteurs tegen deze bevindingen geen nieuwe argumenten ingebracht. Zij worden derhalve door de Raad bekrachtigd.

(1) PB nr. L 209 van 2. 8. 1988, blz. 1.
(2) PB nr. L 205 van 18. 7. 1989, blz. 5.
(3) PB nr. L 331 van 16. 11. 1989, blz. 45.

D. PRIJS BIJ UITVOER

a) Verkopen aan onafhankelijke importeurs

(9) Met betrekking tot de verkopen van Japanse en Koreaanse exporteurs voor rechtstreekse uitvoer naar onafhankelijke importeurs in de Gemeenschap, zijn de prijzen vastgesteld op basis van de werkelijk voor alle verkopen van het voor uitvoer verkochte produkt betaalde of te betalen prijs, na aftrek van de belastingen, kortingen en rabatten die werkelijk zijn toegekend en rechtstreeks verband houden met de betrokken verkopen.

b) Verkopen aan gelieerde importeurs

(10) In de gevallen waarin de uitvoer ging naar dochterondernemingen die het produkt in de Gemeenschap invoerden, werd het met het oog op de band tussen de exporteur en de importeur passend geacht de prijzen bij uitvoer samen te stellen op basis van de prijzen, netto, na aftrek van kortingen en rabatten, waartegen het ingevoerde produkt voor het eerst aan een onafhankelijke koper was doorverkocht. Kortingen, rabatten en de waarde van gratis goederen die rechtstreeks verband hielden met een bepaalde verkooptransactie werden van de prijs voor de onafhankelijke afnemer afgetrokken en er werd een passende correctie verricht ten einde rekening te houden met alle tussen de invoer en de wederverkoop gemaakte kosten, met inbegrip van alle rechten en heffingen.

(11) Voor enkele dochterondernemingen werden bepaalde kosten, voornamelijk voor advertenties, marktonderzoek en ook enkele bedrijfskosten, door de exporterende moedermaatschappij terugbetaald en derhalve als baten in de boekhouding van de dochteronderneming opgetekend. Niettemin werd geoordeeld dat deze uitgaven door de dochterondernemingen waren gemaakt, dat zij gewoonlijk door de importerende dochterondernemingen worden gedragen en derhalve als deel van hun kosten moeten gelden.

(12) Twee exporteurs hebben in Japan reclamekosten gedragen die in werkelijkheid in Europa waren gemaakt. Het betreft de kosten van brochures, een reclamecampagne en merknaampromotie die geheel of gedeeltelijk op Europa waren gericht en uitsluitend of ten dele het betrokken produkt betroffen. Voor de Lid-Staten waar de betrokken exporteur importerende dochterondernemingen heeft, werden deze uitgaven in zoverre zij de Lid-Staat en het produkt in kwestie betroffen, geacht te gelden als gewoonlijk door de dochterondernemingen gemaakte uitgaven, die bij de kosten van deze dochterondernemingen werden gevoegd, behoudens indien de betrokken onderneming kon aantonen dat die uitgaven normaliter door de exporteur worden gedragen. Elke andere benadering van dergelijke kosten zou namelijk een discriminatie opleveren tussen de bovengenoemde exporteurs en die waarvan de dochterondernemingen rechtstreeks alle normalerwijs door hen gemaakte kosten betalen.

(13) Van één onderneming bleken de cijfers betreffende de cif-prijzen in de door haar dochterondernemingen in Europa voorgelegde computerlistings onjuist te zijn. De onderneming heeft ermee ingestemd dat de Commissie voor haar computerberekeningen van haar schriftelijke opmerkingen uitgaat.

(14) Eén exporteur verzocht de Commissie geen rekening te houden met 34 % van de doorverkopen van haar met de verkoop belaste dochteronderneming in de Gemeenschap voor drie van de vijf modellen die zij gedurende het onderzoektijdvak had verkocht, op grond dat dit verkopen uit een bestaande voorraad betrof van modellen die gedurende het onderzoektijdvak niet werden vervaardigd. Volgens de Commissie, die daarbij steunde op Verordening (EEG) nr. 2423/88 en haar bestaande praktijk, was het tijdstip van de verkopen en niet het tijdstip van produktie bepalend. De bewering van de betrokken exporteur kon dus niet worden aanvaard.

(15) Na de publikatie van de verordening van de Commissie verlangde een exporteur een andere grondslag voor de toerekening van advertentiekosten dan in de door de Commissie geverifieerde oorspronkelijke documenten. De wijziging van de toerekeningsmethode voor één uitgavenpost in een zo vergevorderde fase van de procedure kon niet worden aanvaard. De uitgaven werden over de omzet omgeslagen.

c) Categorieën afnemers

(16) De Raad bekrachtigt de bevindingen van de Commissie inzake de vaststelling van de prijzen bij uitvoer zoals deze in de punten 19 tot en met 22 van de verordening van de Commissie voor de andere exporteurs dan de onderstaande zijn vermeld.

(17) Vier exporteurs, te weten Yamaha, Sanyo, Pioneer en Matsushita, stelden wederom dat hun uitvoerverkopen naar een andere categorie afnemers (groothandelaren) waren gegaan dan de categorie waaraan op de binnenlandse markt werd verkocht (meestal een mengeling van groot- en detailhandelaren en, in enkele gevallen, eindgebruikers), en dat hiermee rekening moest worden gehouden.

(18) De Commissie onderzocht daarom nauwgezet de functies van de afnemers en of deze, voor de markten en het produkt in kwestie, duidelijk tot uiting kwamen in de verkochte hoeveelheden en in het stramien van de berekende prijzen. Zij kwam tot de slotsom dat de verkopen bij uitvoer inderdaad naar groothandelaren waren gegaan.

E NORMALE WAARDE

a) Binnenlandse prijs

(19) In het algemeen werd voor de meeste producenten/exporteurs in deze procedure de normale waarde, zoals voor de voorlopige bevindingen, vast-

gesteld op grond van de gewogen gemiddelde binnenlandse prijzen van alle verkopen aan onafhankelijke afnemers. Het waren prijzen na aftrek van alle kortingen en rabatten die rechtstreeks met de verkopen van CD-spelers verband hielden.

(20) Eén exporteur stelde dat voor de normale voor zijn verkopen op de binnenlandse markt vastgestelde waarde rekening moest worden gehouden met de aankoopwaarde van compact discs die volgens hem als een soort rabat op de voor het betrokken produkt betaalde prijs gratis werden weggegeven. Er werd vastgesteld dat deze rabatten-in-natura rechtstreeks verband hielden met de betrokken verkopen. De exporteur verlangde dat de werkelijke aankoopwaarde van deze goederen van de binnenlandse verkoopprijs zou worden afgetrokken. Er werd vastgesteld dat deze goederen door de exporteur enkele jaren vóór het onderzoektijdvak waren aangekocht en er werd geen indicatie verstrekt ten aanzien van hun waarde indien zij gedurende het onderzoektijdvak zouden zijn aangekocht, evenmin als een raming van de uitwerking van deze goederen op de marktwaarde van de CD-spelers. Volgens de Commissie was de uitwerking hiervan daarom gelijk aan die van de kosten van soortgelijke goederen die gedurende het onderzoektijdvak door dezelfde exporteur waren aangekocht; deze kosten werden van de binnenlandse verkoopprijs afgetrokken.

(21) Eén Koreaanse exporteur vroeg dat zijn binnenlandse verkopen niet als grondslag voor de normale waarde zouden worden genomen omdat zijn verkochte hoeveelheden in absolute termen erg laag waren en zijn verkoopprijzen juist zeer hoog en deze derhalve niet als een weerspiegeling van de „algemene prijssituatie" mochten worden gezien. De Raad stemt in met de opvatting van de Commissie ter zake van een in absolute termen geringe verkoop zoals deze in punt 27 van de verordening van de Commissie is uiteengezet. De Commissie heeft bepaald dat de betrokken prijzen wel degelijk door de exporteur in kwestie in het kader van normale transacties zijn berekend. Het verzoek van die exporteur kon daarom niet worden ingewilligd.

b) **Categorieën afnemers**

i) *Selectieve normale waarde — Original Equipment Manufacturers*

(22) Een aparte normale waarde werd voor de verkoop aan Original Equipment Manufacturers (hierna „OEM's" genoemd) vastgesteld omdat werd aanvaard dat deze afnemers duidelijk andere functies vervulden dan andere categorieën onafhankelijke afnemers en dat deze verschillende functies op de betrokken markten duidelijk tot uiting kwamen in de verkochte hoeveelheden en het toegepaste prijzenpatroon.

ii) *Selectieve normale waarde — verkoop onder de eigen merknaam*

(23) De Raad bekrachtigt de bevindingen van de Commissie inzake de bepaling van de normale waarde voor Sony op grond van de verkopen van deze onderneming aan onafhankelijke groothandelaren zoals uiteengezet in de punten 29 tot en met 31 van de verordening van de Commissie.

(24) De vier hiervoor in punt 17 genoemde exporteurs stelden dat hun eerste onafhankelijke kopers moesten worden onderscheiden in diverse categorieën. Zij stelden in het bijzonder dat speciale categorieën onafhankelijke klanten functies vervulden die duidelijk anders waren dan die van andere categorieën onafhankelijke afnemers en dat deze verschillende functies duidelijk tot uiting kwamen in de verkochte hoeveelheden, in het prijsbeleid en in het prijzenpatroon dat op de markt wordt aangetroffen. Zij verlangden dat die speciale categorieën klanten voor vergelijking met de verkopen voor uitvoer op het meest passende handelsniveau zouden staan en dat de normale waarde voor deze exporteurs derhalve selectief op grond van de gewogen gemiddelde binnenlandse prijzen van hun verkopen aan deze categorieën onafhankelijke afnemers, moest worden vastgesteld.

(25) De Commissie voerde aanvullende onderzoeken ter plekke uit. Voor twee van de betrokken exporteurs, Yamaha en Sanyo, werd vastgesteld dat de speciale categorieën niet-gebonden klanten (dit wil zeggen onafhankelijke groothandelaren voor Sanyo en onafhankelijke detailhandelaren voor Yamaha) functies vervulden die anders waren dan die van alle andere categorieën niet-gebonden klanten daar deze speciale categorieën slechts aan de andere categorieën klanten verkochten, dit wil zeggen aan detailhandelaren en eindgebruikers voor Sanyo en aan eindgebruikers voor Yamaha. Pioneer en Matsushita verlangden de toepassing van de selectieve normale waarde op grond van hun verkopen aan speciale categorieën klanten die, aldus deze exporteurs, ondernemingen waren welke bij aankoop via hun gecentraliseerde aankoopafdeling optraden als groothandelaar, terwijl zij als detailhandelaar optraden wanneer zij via hun distributienet doorverkochten. Voor het betrokken produkt werd vastgesteld dat de aankoopafdelingen van deze klanten andere functies vervulden dan die van alle andere categorieën niet-gebonden klanten daar zij bij hun relatie met de betrokken exporteur/producent de functies van groothandelaar vervulden.

(26) De Commissie heeft eveneens de verkochte hoeveelheden, het prijsbeleid en het niveau van de aan deze speciale categorieën klanten berekende prijzen vergeleken met die welke aan andere categorieën niet-gebonden klanten werden berekend. De uitkomst van deze vergelijking voor drie van de betrokken exporteurs gaf een duidelijk onderscheid te zien in verkochte hoeveelheden, een duidelijk verschil in prijsbeleid en een samenhangend stramien van prijzen waaruit de verschillende functies van deze klanten in vergelijking met die van de andere onafhankelijke afnemers naar voren kwamen. Voor Sanyo, de vierde exporteur, kon voor

enkele klanten een onderscheid naar hoeveelheden en zelfs naar prijsbeleid worden gemaakt, doch bestond er voor het onderzoektijdvak geen samenhangend prijzenpatroon. Sanyo leek voor het betrokken produkt, in vergelijking met andere categorieën onafhankelijke klanten, te allen tijde een samenhangend prijsbeleid van lagere prijzen voor onafhankelijke distributeurs te hebben. Niettemin wogen de daling van de prijzen van de betrokken modellen gedurende het onderzoektijdvak en de voor andere afnemers dan distributeurs tegen het einde van dit tijdvak geboekte hogere verkopen ruimschoots op tegen de gevolgen van Sanyo's prijsbeleid. Voor het onderzoektijdvak kan men in doorsnee dus wel zeggen dat de prijzen voor onafhankelijke groothandelaren hoger lagen dan de gemiddelde prijzen voor alle klanten.

(27) Op grond van dit bewijsmateriaal heeft de Commissie aanvaard dat voor Yamaha, Pioneer en Matsushita de verkopen aan de speciale categorieën klanten waarop de vordering betrekking heeft, op een ander handelsniveau zijn verricht dan dat voor de andere categorieën klanten. De Commissie heeft ook toegegeven dat de binnenlandse verkopen aan deze speciale categorieën klanten op het voor een vergelijking met de verkopen bij uitvoer meest passende handelsniveau zijn geschied en dat de normale waarde voor deze exporteurs dientengevolge selectief op grond van de gewogen gemiddelde binnenlandse prijzen voor hun verkopen aan deze categorieën onafhankelijke afnemers moest worden vastgesteld. Met betrekking tot Sanyo concludeerde de Commissie, dat zelfs indien er een verschil zou bestaan in handelsniveau tussen de onafhankelijke groothandelaren en de andere categorieën afnemers, dit verschil gedurende het onderzoektijdvak niet tot een duidelijk prijzenpatroon voor het betrokken produkt heeft geleid. Dit verschil kan dientengevolge geen andere benadering rechtvaardigen dan de vaststelling van de normale waarde voor Sanyo op grond van de gewogen gemiddelde binnenlandse prijzen van zijn verkopen aan alle onafhankelijke afnemers.

(28) De Raad kan met deze gevolgtrekking instemmen.

(29) Twee exporteurs dienden vóór de instelling van voorlopige rechten een vordering in met de bewering dat de voor hen op grond van alle binnenlandse verkopen aan onafhankelijke afnemers vastgestelde normale waarden als gevolg van een verschil in handelsniveau niet konden worden vergeleken met de prijzen bij uitvoer. Na de instelling van het voorlopige recht werd hieromtrent geen aanvullend bewijsmateriaal overgelegd. De Raad bekrachtigt voor deze exporteurs derhalve de bevindingen en gevolgtrekkingen van de Commissie zoals deze in de punten 33 tot en met 35 van de verordening van de Commissie zijn uiteengezet.

c) **Overdrachtprijzen**

(30) Het leek in dit geval niet dienstig voor de vaststelling van de normale waarde aan de hand van de binnenlandse prijzen rekening te houden met een overdrachtprijs tussen met elkaar verbonden ondernemingen of afdelingen van een exporteur. De normale waarden werden daarom vastgesteld aan de hand van de prijzen die door de verkoopafdeling van de fabrikant of zijn geassocieerde verkoopmaatschappijen aan onafhankelijke afnemers werden berekend.

(31) Eén exporteur bleef stellen dat de normale waarde moest worden vastgesteld op grond van de overdrachtprijzen omdat de produktiemaatschappij en haar geassocieerde verkoopmaatschappijen niet één enkele economische entiteit vormden. Dezelfde exporteur bleef eveneens stellen dat artikel 2, lid 7, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 op zijn overdrachtprijzen moest worden toegepast. Hiertoe werden evenwel geen nieuwe bewijzen of argumenten overgelegd. De Raad bevestigt op grond van de argumentatie in de punten 38 tot en met 40, en 43 en 44 van de verordening van de Commissie, de in de punten 41 en 45 van genoemde verordening uiteengezette gevolgtrekkingen van de Commissie.

F. AANGENOMEN WAARDE

(32) In de gevallen waarin de modellen welke vergelijkbaar waren met de voor uitvoer verkochte modellen gedurende het referentietijdvak niet of niet in voldoende hoeveelheden waren verkocht of waarin deze verkopen niet winstgevend waren, heeft de Commissie de normale waarde op grond van de aangenomen waarde bepaald.

(33) De aangenomen waarde werd berekend aan de hand van alle, zowel vaste als variabele kosten voor materialen en fabricage in het land van oorsprong, vermeerderd met de kosten voor verkoop en administratie en andere algemene kosten, alsook een redelijke winstmarge. Waar een toerekening van de kosten noodzakelijk was, gebeurde dit over het algemeen op grond van de totale omzet van CD-spelers overeenkomstig de laatste door een accountant gecontroleerde boekhoudkundige gegevens van de exporteurs. Slechts indien de Commissie ervan overtuigd werd dat een andere methode meer geschikt was, werd die andere methode gebruikt.

(34) Indien er geen of onvoldoende verkoop (dit wil zeggen minder dan 5 % van het exportvolume) op de binnenlandse markt plaatsvond, waren de voor het vaststellen van de aangenomen waarde gehanteerde bedragen voor verkoop- en administratiekosten, algemene kosten en winst, de gewogen gemiddelden van de kosten en de winst die door dezelfde producent of exporteur werden gemaakt in verband met zijn andere op de binnenlandse markt verkochte winstgevende modellen of, indien er geen andere modellen werden verkocht, het gewogen gemiddelde van de uitgaven en winsten van alle andere producenten en exporteurs in verband met de binnenlandse verkoop van winstgevende modellen CD-spelers.

(35) In de gevallen waarin de verkoop van een producent of exporteur op de binnenlandse markt van een model niet winstgevend was maar in voldoende hoeveelheden plaatsvond, waren de kosten voor verkoop en administratie en de andere algemene kosten die voor de aangenomen waarde werden gebruikt, die van de binnenlandse verkoop, waarbij als winstmarge het gewogen gemiddelde werd aangehouden dat voor zijn andere op de binnenlandse markt met winst verkochte modellen was berekend of, indien hij over andere modellen geen winst had gemaakt, de gewogen gemiddelde winst voor de andere exporteurs.

(36) De kosten voor verkoop en administratie en de andere algemene kosten alsmede de winst die in de berekening van de aangenomen normale waarde voor de ondernemingen waarvoor een selectieve normale waarde was gebruikt in aanmerking zijn genomen, waren de voor hun verkopen aan dezelfde categorie afnemers vastgestelde kosten die waren gebruikt als grondslag voor de berekening van de selectieve normale waarde. Twee van deze exporteurs vermeldden bedragen voor verkoop- en administratiekosten en voor andere algemene kosten die volgens een andere toerekening dan rechtstreekse omzettoerekening waren verkregen, zonder de Commissie van de juistheid van de voorgestelde werkwijze te overtuigen. De Commissie heeft voor deze twee exporteurs gebruik gemaakt van omzettoerekeningen.

(37) De in punt 21 genoemde Koreaanse exporteur beweerde ook dat de Commissie bij het samenstellen van de normale waarde niet mocht uitgaan van de gemiddelde winst over zijn winstgevende verkopen omdat deze, hoewel groter dan 5 % van het exportvolume, in absolute hoeveelheden betrekkelijk laag waren en de geboekte winst derhalve geen betrouwbaar en bruikbaar gegeven opleverde. Men was evenwel van mening dat een laag absoluut bedrag aan binnenlandse verkopen in normale handelstransacties op zich geen voldoende reden is om een afwijking van de algemene benadering van de in punt 35 uiteengezette winstberekeningen te rechtvaardigen.

(38) Eén andere Koreaanse exporteur verzocht de verkoop- en administratiekosten en andere algemene kosten van zijn binnenlandse verkopen van andere produkten dan CD-spelers te gebruiken voor de normale waarde in plaats van de gemiddelde verkoop- en administratiekosten en andere algemene kosten alsmede winst van alle andere Koreaanse exporteurs. Een dergelijke aanpak zou niet stroken met artikel 2, lid 3, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88, omdat de gemiddelde verkoop- en administratiekosten en algemene kosten alsmede de winst van alle Koreaanse exporteurs beschikbaar en passend waren.

(39) Twee exporteurs verlangden tevens dat de aanwending bij de aangenomen normale OEM-waarde, van een OEM-winst op een niveau van 30 % van het winstniveau voor merknaamprodukten niet strookte met de voorgaande praktijk van de Commissie waarbij een uniforme marge van 5 % was gebruikt. De Commissie vindt evenwel dat er op het niveau van een afzonderlijke onderneming een noodzakelijke binding bestaat tussen de kosten en de geboekte winst voor modellen onder eigen merknaam en de ten aanzien van OEM-modellen gemaakte kosten en geboekte winst (zie punt 40). De Commissie was van mening dat een winstpercentage van 30 % van de winst op eigen merknaamprodukten een redelijke schatting is voor de weergave van de mogelijke verschillen tussen de prijzen voor de eigen-merknaamprodukten en de OEM-produkten indien op de Koreaanse markt verkopen van laatstgenoemde soort hadden plaatsgevonden. Het feit dat de Commissie het in enkele vroegere procedures passend heeft gevonden een uniform percentage te gebruiken is niet strijdig met een specifieke aanpak van een bepaald produkt die de Commissie nauwkeuriger vindt. Bovendien geeft dit percentage voor de Koreaanse markt een winstpercentage aan dat voor de exporteurs, die geen binnenlandse verkopen kenden, gunstiger is dan het uniforme percentage waarvan de Commissie zich in vroegere procedures heeft bediend.

(40) Eén Koreaanse exporteur verlangde dat voor de aangenomen normale OEM-waarden de uniforme marge van 30 % van de doorsneewinst voor merknaamprodukten voor alle Koreaanse exporteurs zou worden gebruikt, in plaats van de 30 % van zijn eigen merknaamwinst. De Commissie is van mening dat de relatie tussen de OEM-winst en de merknaamwinst, indien de betrokken onderneming op de binnenlandse markt onder merknaam verkoopt, allereerst op het niveau van elke exporteur moet worden vastgesteld. Het is toch een normaal commercieel gedrag dat een onderneming die op een markt met hoge winstmogelijkheden kan leveren, zal trachten deze winsten te behalen in plaats van tegen een zeer lage winstmarge te leveren aan een OEM-klant die toch maar een concurrent wordt. Aldus kan alleen indien een exporteur zelf geen binnenlandse verkopen onder eigen merknaam kent worden verwezen naar de winsten van andere exporteurs, overeenkomstig artikel 2, lid 3, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88.

G. VERGELIJKING

(41) Om tot een eerlijke vergelijking tussen de normale waarde en de prijs bij uitvoer te komen, werden overeenkomstig artikel 2, leden 9 en 10, van Verordening (EEG) nr. 2423/88, de nodige correcties aangebracht op zowel de prijs bij uitvoer als de normale waarde ten einde de verschillen op te heffen die de vergelijkbaarheid van de prijzen in de weg stonden, zoals het verschil in fysieke hoedanigheden, het verschil in invoerbelastingen en indi-

recte belastingen en het verschil in uitgaven in verband met verkoop, indien naar genoegen kon worden aangetoond dat deze verschillen een directe invloed hadden op de betrokken verkopen.

(42) Sony verlangde correcties voor de salarissen van verkopers in zijn binnenlandse Afdeling Audioverkopen. Deze afdeling verkoopt CD-spelers slechts via twee verkoopkanalen, te weten onafhankelijke groothandelaren en verkoopfilialen. Sony beweerde dat het bedrijf geen verkopers nodig heeft om aan de gelieerde verkoopfilialen te verkopen en dat de verkopers in de Afdeling Audioverkopen dientengevolge alleen aan de onafhankelijke groothandelaren kunnen verkopen. Desondanks werd de Commissie geen bewijsmateriaal voorgelegd waaruit enig verschil bleek tussen de onafhankelijke groothandelaren en de verkoopfilialen wat hun distributietaken en hun operationale betrekkingen met Sony betreft, hetgeen het door Sony aangevoerde argument, dat verkopers niet nodig waren voor de verkoop aan verkoopfilialen doch dienden om aan onafhankelijke groothandelaren te verkopen, had kunnen staven. Sony kon op dit punt dan ook niet worden gevolgd.

(43) Wat de salarissen van verkopers aangaat bleven verscheidene exporteurs kosten opgeven voor verkopers en voor ander personeel, dit wil zeggen voor personeel dat niet volledig en rechtstreeks bij de verkoop was betrokken. Het bedrag van de toegestane correctie werd derhalve steeds geraamd aan de hand van de beschikbare gegevens.

(44) Sony wenste een grotere correctie voor uitgaven met betrekking tot garanties en dienstverlening-na-verkoop die door gelieerde servicemaatschappijen waren gemaakt. Zij maakte aanspraak op het volledige bedrag van de kosten van de goederen zoals deze in de winst- en verliesrekeningen van deze maatschappijen naar voren kwamen. Dit bedrag kon niet in zijn geheel in aanmerking worden genomen omdat de door de servicemaatschappijen aangekochte losse onderdelen door Sony waren verkocht. De algemene kosten, winst en andere uitgaven die geen betrekking hadden op de verkopen van CD-spelers werden derhalve opgenomen in het bedrag van de gevraagde correctie. Dientengevolge werd geen aanvullende correctie op de in het voorlopige stadium reeds toegekende correctie aanvaard.

(45) Funai wenste correcties voor kosten in verband met vracht, verzekering en kredietvoorwaarden die op een andere grondslag waren berekend dan die voor de in de produktiekosten opgenomen verkoop- en administratiekosten en andere algemene kosten, hetgeen leidde tot correcties die de overeenkomstige bedragen die in de kosten voor verkoop en administratie en andere algemene kosten waren opgenomen, overschreden. Dientengevolge werd het bedrag van de kosten voor verkoop en administratie en andere algemene kosten zodanig aangepast dat met het totaal van deze uitgaven rekening werd gehouden waarna de gevraagde correcties werden ingewilligd.

(46) Teac's verzoek om correcties is van de hand gewezen omdat deze onderneming geen cijfers kon voorleggen die als zodanig voor zulke correcties konden worden gebruikt of die konden dienen als basis voor de raming van de kosten waarvoor een correctie werd verlangd.

H. DUMPINGMARGE

(47) De normale waarde werd per transactie met de prijs bij uitvoer vergeleken. Het onderzoek van de feiten heeft dumping van compact-discspelers van oorsprong uit Japan en Korea aangetoond bij alle bij het onderzoek betrokken exporteurs, waarbij de dumpingmarge gelijk was aan het bedrag waarmee de vastgestelde normale waarde de prijs voor uitvoer naar de Gemeenschap overschreed.

(48) De dumpingmarges verschilden naar gelang van de exporteur, en de gewogen gemiddelde marges waren :

Japanse exporteurs :

	%
— 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

Koreaanse exporteurs :

— Inkel Corporation, Seoel :	14,49
— GoldStar Co. Ltd, Seoel :	26,11
— Samsung Electronics Co. Ltd, Seoel :	10,73
— Haiti Electronics Co. Ltd, Seoel :	19,42

(49) Wat de ondernemingen betreft die de Commissie gedurende het voorlopige onderzoek geen volledige medewerking hebben verleend, te weten Chou-Denki, Hitachi, NEC, Sharp en Toshiba, bleven tot aan het uiteindelijke onderzoek van de feiten de omstandigheden ongewijzigd. Dientengevolge heeft de Raad bevestigd dat het passend zou zijn de definitieve bevindingen voor deze ondernemingen overeenkomstig artikel 7, lid 7, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88, vast te stellen op basis

van de beschikbare gegevens. In dit verband werd aangevoerd dat de uitkomsten van het Commissie-onderzoek voor de vaststelling van de dumpingmarge de meest geschikte grondslag opleverden.

(50) Voor Chou-Denki maakten de door de onderneming en andere exporteurs verstrekte gegevens de specifieke berekening van een dumpingmarge van 17,82 % mogelijk.

(51) Voor Toshiba en Sharp maakten de door de klagers en de betrokken partijen voorgelegde gegevens een specifieke berekening van de volgende dumpingpercentages mogelijk :

— Toshiba : 31,00 %

— Sharp : 32,00 %

(52) Voor Hitachi en NEC volstond de beschikbare informatie niet om een specifieke berekening van de dumpingpercentages mogelijk te maken.

(53) In de lijn van artikel 7, lid 7, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88, zou een mogelijkheid om het recht te omzeilen en een beloning voor het weigeren van medewerking worden gecreëerd, wanneer zou worden aangenomen dat de dumpingmarge voor bovengenoemde twee exporteurs, de exporteurs die de vragenlijst van de Commissie niet hebben beantwoord en zich evenmin anderszins hebben bekendgemaakt, alsook degenen die zich eerst na de instelling van het voorlopige recht hebben bekendgemaakt, lager zou zijn dan de hoogste dumpingmarges voor exporteurs die geheel of gedeeltelijk aan het onderzoek hebben medegewerkt. Ten aanzien van deze groepen exporteurs werd het dan ook passend geacht dumpingmarges van 26,11 % voor Korea en 32,00 % voor Japan toe te passen.

(54) De Raad heeft zich eveneens gebogen over het vraagstuk van ondernemingen die een begin maakten of gaan maken met de uitvoer van door hen zelf geproduceerde CD-spelers naar de Gemeenschap na afloop van het onderzoektijdvak. Hij kwam tot de conclusie dat een gelegenheid zou worden geboden om het recht te vermijden wanneer een anti-dumpingrecht zou worden toegepast dat lager is dan de hoogste vastgestelde dumpingmarges. Toch merkt de Raad op dat de Commissie bereid is onverwijld een nieuw onderzoek in te stellen, telkens wanneer de exporterende onderneming de Commissie kan aantonen, en daartoe voldoende bewijsmateriaal kan overleggen, dat zij gedurende het onderzoektijdvak geen CD-spelers naar de Gemeenschap heeft uitgevoerd en eerst na genoemd tijdvak met deze uitvoer een aanvang heeft gemaakt en dat zij verbonden noch geassocieerd is met een der bij het onderhavige onderzoek betrokken ondernemingen.

I. SCHADE

(55) In haar voorlopige bevindingen was de Commissie tot de conclusie gekomen dat de bedrijfstak van CD-spelers van de Gemeenschap aanzienlijke schade had geleden. Deze conclusie berustte vooral op het toegenomen marktaandeel van de Japanse en Koreaanse exporteurs, de prijsonderbieding en het verkopen tegen te lage prijzen, de door hen ingezette neerwaartse druk op de prijzen en de ontwikkeling van de winst- en verliessituatie van de klagers.

a) Ontwikkeling van de Gemeenschapsmarkt en marktaandelen van invoer met dumping

i) *Omvang van de Gemeenschapsmarkt*

(56) De omvang van de Gemeenschapsmarkt op het niveau van de verkopen aan handelaren werd vastgesteld door de totale invoer in de Gemeenschap bij de totale communautaire produktie te voegen en van deze getallen de totale communautaire uitvoer af te trekken.

(57) Verdere ter beschikking van de Commissie gestelde gegevens bevestigen haar voorlopige vaststelling dat de Gemeenschapsmarkt van door deze procedure bestreken CD-spelers een steile groei heeft doorgemaakt. Hij evolueerde van index 100 in 1984 tot index 350 in 1985, 1 193 in 1986 en 1 337 in 1987.

(58) Enkele Japanse exporteurs wensten dat ook de voorraden van de met hen verbonden importeurs en de voorraden van de bedrijfstak van de Gemeenschap in deze berekeningen zouden worden opgenomen. Er werd voor het betrokken produkt evenwel vastgesteld dat de voorraden van de bedrijfstak van de Gemeenschap voornamelijk berustten bij de nationale verkoopfilialen in de Lid-Staten. De in punt 56 beschreven methode ter bepaling van de omvang van de markt verschafte derhalve een redelijke schatting van de markt op het niveau van de verkopen aan verbonden en onafhankelijke handelaren (nationale groothandelaren, grotere detailhandelaren).

ii) *Omvang en marktaandelen van de invoer met dumping uit Japan en Korea*

I. Omvang en marktaandelen van de invoer met dumping uit Japan

(59) Het aantal onder deze procedure vallende CD-spelers die uit Japan waren ingevoerd bedroeg 97 924 eenheden in 1984, 528 912 eenheden in 1985, zowat 1 467 400 eenheden in 1986 en ongeveer 2 094 500 eenheden in 1987. Dit aantal bedroeg voor het onderzoektijdvak (mei 1986 tot en met juni 1987) ongeveer 1 615 400 eenheden.

(60) Toen de Japanse producenten in 1984 CD-spelers naar de Gemeenschap begonnen uit te voeren behaalden zij een aandeel van minder dan 50 % van de markt van de Gemeenschap. In 1985 kwam dit op rond 68 % en in 1987 op ongeveer 70 % van de totale Gemeenschapsmarkt.

II. Omvang en marktaandeel van de invoer met dumping uit Korea

(61) Het aantal uit Korea ingevoerde CD-spelers bedroeg 12 eenheden in 1984, 1 526 eenheden in 1985, 33 934 eenheden in 1986 en 148 352 eenheden in 1987. Voor het onderzoektijdvak bedroeg het 89 478 eenheden.

(62) Toen de Koreaanse producenten in 1985 CD-spelers naar de Gemeenschap begonnen uit te voeren behaalden zij een aandeel in de markt van de Gemeenschap van minder dan 1 %. In 1986 klom dit aandeel tot rond 1,5 % en in 1987 steeg het tot bijna 5 % van de totale Gemeenschapsmarkt.

III. Marktaandeel van de totale invoer met dumping uit zowel Japan als Korea

(63) Het marktaandeel van alle betrokken exporteurs bedroeg in 1984 minder dan 50 %, in 1985 rond 70 % en in 1987 ongeveer 80 %.

iii) *Omvang en marktaandelen van de bedrijfstak van de Gemeenschap*

(64) Het aantal in de Gemeenschap vervaardigde CD-spelers steeg van indexcijfer 100 in 1984 tot index 789 in 1986, en viel in 1987 terug tot index 552. Deze stijging is veel geringer dan de groei van de omvang van de markt (zie punt 57).

(65) Op grond van de verkochte hoeveelheden werd geraamd dat het marktaandeel van meer dan de helft in 1984 was teruggevallen tot minder dan een derde in 1985. In vergelijking met 1985 steeg het lichtjes in 1986. In 1987 bracht een duidelijke terugval het marktaandeel van de bedrijfstak van de Gemeenschap op ongeveer 18 % van de communautaire markt.

iv) *Produktiecapaciteit, benutting en voorraden*

(66) De Commissie constateerde dat de werkelijke produktiecapaciteit steeg van index 100 in 1984 tot index 767 in 1987, met een benuttingsgraad die tussen 1983 en 1987 met ongeveer 25 % was gedaald.

(67) Ook de voorraden stegen, van index 100 in 1984, tot index 133 in 1985 en index 1 633 in 1986. De communautaire producenten hebben de produktiecapaciteit voor 1987 niet verhoogd. Desondanks daalde hun capaciteitsbenutting van meer dan 50 % in 1986 tot minder dan 40 % in 1987. De uitvoerstijging van index 100 in 1984 tot index 755 in 1987, slaagde er niet in de achteruitgang van de benuttingsgraad te keren.

b) **Prijsonderbieding, verkopen tegen te lage prijzen en neerwaartse druk op de prijzen**

(68) Na een klacht van een Koreaanse exporteur over de beoordeling van de prijsonderbieding heeft de Commissie ook de prijzen van de communautaire producenten vergeleken met die van de Koreaanse exporteurs op het niveau van de verkopen aan OEM-maatschappijen in de Gemeenschap. Zeven Koreaanse modellen werden vergeleken, telkens met het meest vergelijkbare in Europa vervaardigde OEM-model. Uit deze vergelijkingen bleek dat de zeven Koreaanse modellen werden verkocht tegen prijzen die 28,6 % tot 36 % lager waren dan de prijzen van de vergelijkbare communautaire modellen. In de gevallen waarin voor de vergelijking van de richtprijzen werd uitgegaan, waren de verkoopprijzen van 49,84 tot 55,04 % te laag.

(69) Eén Koreaanse exporteur stelde dat de Commissie voor een beoordeling van de prijsonderbieding correcties moest aanbrengen voor verschillen in fysieke hoedanigheden. Er werden evenwel geen cijfers met betrekking tot dergelijke verschillen verstrekt. De voor deze individuele exporteur voor zijn OEM-uitvoer vastgestelde prijsonderbieding bedroeg 28,6 % en de verkoop tegen te lage prijzen 49,84 %. De onderbieding bedroeg voor zijn uitvoer onder merknaam 19,72 en de verkoop tegen te lage prijzen 44,51 %. Zelfs indien het volledige verschil in produktiekosten als correctie zou worden doorberekend, zou de onderbieding en de verkoop tegen te lage prijzen van deze exporteur voor zijn OEM-uitvoer respectievelijk 11,5 % en 37,83 % bedragen terwijl dit voor zijn uitvoer onder merknaam onderscheidenlijk 5,01 % en 35,73 % zou zijn.

(70) Ter zake van prijsonderbieding, verkoop tegen te lage prijzen en een neerwaartse druk op de prijzen als gevolg van de invoer met dumping werden geen nieuwe bewijzen of argumenten voorgelegd.

c) **Winstgevendheid en werkgelegenheid**

(71) De Commissie heeft in haar verordening (punt 100) vastgesteld dat de bedrijfstak van de Gemeenschap gedurende het referentietijdvak ernstige financiële verliezen heeft geleden. Met betrekking tot de bevindingen van de Commissie ter zake van de winstgevendheid van de communautaire bedrijfstak of de werkgelegenheid in de Gemeenschap (punt 101) werden geen nieuwe argumenten of bewijzen voorgelegd.

d) **Gevolgtrekking**

(72) Deze en de in de punten 83 tot en met 101 van de verordening van de Commissie vervatte gronden, hebben de Raad doen aannemen dat de marktpositie en de financiële resultaten van de bedrijfstak van de Gemeenschap een dalende lijn vertonen en dat deze bedrijfstak aanzienlijke schade lijdt.

J. SCHADE DOOR INVOER MET DUMPING

(73) De Commissie concludeerde in de punten 104 en 105 van haar verordening dat de gevolgen van de uitvoer van afzonderlijke exporteurs en het gevolg van de Koreaanse en Japanse invoer cumulatief moesten worden geanalyseerd, en in de punten 106

tot en met 120, dat de gevolgen van de invoer met dumping van CD-spelers van oorsprong uit Japan en Korea, afzonderlijk genomen, moeten worden beschouwd als oorzaak van aanzienlijke schade voor de bedrijfstak van de Gemeenschap.

a) **Cumulatieve analyse**

(74) Verschillende Koreaanse exporteurs bleven stellen dat de gevolgen van de Koreaanse uitvoer niet te zamen met de gevolgen van de Japanse uitvoer mochten worden beoordeeld. Aangezien de Koreaanse en de Japanse CD-spelers met elkaar en met de communautaire produktie in concurrentie staan en omvang en marktaandelen van de Koreaanse uitvoer niet verwaarloosbaar zijn, alsook om andere in punt 105 van Verordening (EEG) nr. 2140/89 gegeven redenen, bevestigt de Raad de conclusies van de Commissie ter zake.

(75) Verschiedene exporteurs bleven stellen dat de Commissie in gebreke was gebleven de specifieke schadelijke gevolgen aan te tonen van de invoer met dumping van de afzonderlijke exporteurs. De Raad kan deze argumenten evenwel niet aanvaarden. Aansluitend bij zijn standpunt in vroegere gevallen en bij de rechtspraak van het Hof van Justitie, is de Raad van mening dat de schadelijke gevolgen van de invoer met dumping van de betrokken afzonderlijke exporteurs te zamen moeten worden beoordeeld.

b) **Dumpingprijzen, marktaandelen en winstgevendheid**

(76) Er werden geen nieuwe argumenten aangevoerd ter betwisting van de conclusies van de Commissie met betrekking tot het verband tussen dumpingprijzen, marktaandelen en winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

c) **Andere factoren**

(77) Eén exporteur bleef beweren dat de bedrijfstak van de Gemeenschap de verkeerde commerciële beslissingen heeft genomen door zijn marktprijzen te verlagen tot niveaus onder de kostprijs en door veel grotere voorraden aan te houden dan zijn Japanse mededingers.

(78) Het prijsbeleid van de bedrijfstak van de Gemeenschap was gericht op de verdediging van marktaandelen, als reactie op de neerwaartse druk op de prijzen die door de invoer met dumping was ingezet. Een dergelijk beleid kan niet als „verkeerde zakelijke beslissing" worden afgedaan. Ten aanzien van de voorraden stelde de bedrijfstak van de Gemeenschap, dat grotere voorraden werden gevormd nadat de Japanse exporteurs met de dumping waren begonnen, hetgeen een invloed heeft gehad op de verkopen en de marktaandelen van de communautaire bedrijfstak. Derhalve kan de toename van de voorraden niet als een verkeerde beleidsbeslissing worden afgedaan.

(79) Enkele exporteurs beweerden dat het marktaandeelverlies van de bedrijfstak van de Gemeenschap een gevolg is van de bij de gebruikers waargenomen trend om hi-fi-uitrusting, met inbegrip van CD-spelers, te kopen als een pakket dat alle verlangde prestaties tegelijk aanbiedt en tevens de noodzakelijke functies van geluidseenheid levert. Een groot deel van de gebruikers zou afzonderlijke hi-fi- produkten kopen van hetzelfde merk als dat waarvan zij reeds produkten bezitten, zelfs indien zij niet ineens een volledig samengestelde uitrusting kopen. Zij beweerden dan ook dat het aandeel in de markt voor CD-spelers de tendens vertoont te groeien tot het niveau van het marktaandeel van andere hi-fi-produkten en dat het communautaire aandeel in de markt van CD-spelers moet dalen in het voordeel van die producenten die in het gehele scala van hi-fi-produkten al sterk aanwezig zijn.

(80) Eén van deze exporteurs voerde aan dat de neerwaartse druk die uitging van de Japanse uitvoerprijzen niet door dumping was veroorzaakt maar door verlaagde produktiekosten voor de CD-spelers, en hij voerde bewijzen aan waaruit moest blijken dat zijn uitvoerprijzen minder waren gedaald dan zijn produktiekosten.

(81) Met betrekking tot de argumenten aangaande de ontwikkeling van de prijzen en het consumentengedrag is het duidelijk dat in een complexe markt als de Gemeenschapsmarkt voor CD-spelers het algemene prijspeil snel kan terugvallen om andere redenen dan dumping (punt 83 van de verordening van de Commissie) en dat de ontwikkeling van de marktaandelen voortvloeit uit ingewikkelde overwegingen van de gebruikers die niet noodzakelijk alleen op de prijs betrekking hebben (punt 108 van de verordening van de Commissie).

(82) De kwestie is echter of de normale ontwikkeling van de markt dusdanig door de dumpingpraktijken van Japanse en Koreaanse exporteurs werd beïnvloed dat dit voor de bedrijfstak van de Gemeenschap schade opleverde. Uit de resultaten van het Commissieonderzoek blijkt een duidelijke parallel tussen de stijging van de uitvoer met dumping en de daling van het marktaandeel, de capaciteitsbenutting en de winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

(83) Voorts heeft de Commissie ten aanzien van de prijsontwikkeling, op grond van door de bedrijfstak van de Gemeenschap voorgelegd bewijsmateriaal, vastgesteld dat de prijzen van de Japanse modellen in april/mei 1986 sneller zijn gedaald dan de gemiddelde prijs van de communautaire modellen. De bedrijfstak van de Gemeenschap heeft op het verlies van zijn marktaandelen deels gereageerd door zijn eigen prijzen te verlagen, waardoor de verkoopprijzen in de meeste gevallen onder de

produktiekosten kwamen te liggen, hetgeen tot verliezen leidde. Ter betwisting van deze bevinding zijn bewijzen noch argumenten voorgelegd.

(84) Wat het bewijsmateriaal inzake het verband tussen uitvoerprijzen en produktiekosten van de specifieke exporteur betreft, is de Raad van mening, dat dit verband in het onderhavige geval op het niveau van een afzonderlijke exporteur niet voldoende is om de betrokken algemene neerwaartse druk op de prijzen te verklaren. Meer nog, zelfs het door de exporteur voorgelegde bewijsmateriaal levert geen enkele verklaring voor de snellere daling van de Japanse uitvoerprijzen in april/mei 1986.

d) **Conclusie**

(85) De Raad is van mening dat zelfs indien het juist zou zijn dat de bedrijfstak van de Gemeenschap moeilijkheden ondervindt die ten dele aan andere redenen dan dumping zijn toe te schrijven, toch de moeilijkheden veroorzaakt door invoer met dumping op zich als oorzaak van aanzienlijke schade moeten worden aangemerkt.

(86) Concluderend bevestigt de Raad de bevindingen van de Commissie dat de omvang van de invoer met dumping, marktpenetratie daarvan en de prijzen waartegen de compact-discspelers met dumping in de Gemeenschap zijn verkocht voor de bedrijfstak van de Gemeenschap tot aanzienlijke schade hebben geleid.

K. BELANG VAN DE GEMEENSCHAP

(87) De Commissie heeft in haar voorlopige bevindingen aandacht besteed aan het algemene belang van de Gemeenschap, de belangen van de bedrijfstak van CD-spelers van de Gemeenschap, van de gebruikers en eindgebruikers en eveneens van andere betrokken bedrijfstakken en activiteiten, te weten CD-producenten, musici en andere kunstenaars, enzovoort. Op de in de punten 121 tot en met 137 van de verordening van de Commissie genoemde gronden kwam zij tot de conclusie dat de belangen van de Gemeenschap alles wel beschouwd een bescherming van de bedrijfstak van de Gemeenschap vergen.

(88) Naast de in de punten 134 tot en met 136 van de verordening van de Commissie uiteengezette bevindingen van de Commissie omtrent het belang van de consumenten, bevestigt het bewijsmateriaal dat de Commissie ter beschikking staat, dat de instelling van rechten het scala en de prijzen van het aanbod van CD-spelers voor de gebruiker niet in belangrijke mate nadelig mag beïnvloeden, te meer daar ten minste acht van de Japanse ondernemingen die tijdens de procedure medewerking hadden verleend en gedurende het onderzoektijdvak 89,95 % van de totale uitvoer van alle Japanse ondernemingen die medewerking hadden verleend voor hun rekening namen, reeds bezig waren, of hun voornemen hadden aangekondigd, CD-spelers in fabrieken in de Gemeenschap te vervaardigen.

(89) Met betrekking tot het belang van de Gemeenschap werden geen nieuwe argumenten voorgelegd. Om bovengenoemde redenen en die welke in de punten 121 tot en met 137 van de verordening van de Commissie zijn uiteengezet, concludeert de Raad derhalve dat het van het grootste belang voor de Gemeenschap is dat de schade als gevolg van dumping wordt opgeheven en de bedrijfstak van de Gemeenschap tegen gedumpte invoer van CD-spelers uit Japan en Korea wordt beschermd.

L. RECHT

a) **Bedragen van het recht**

(90) Om de door de producenten in de Gemeenschap geleden schade op te heffen dient het recht hen in staat te stellen hun verliezen weg te werken en een voldoende opbrengst over de verkopen te verkrijgen, derwijs dat zij de verkoopprijzen van door hen vervaardigde CD-spelers aanzienlijk kunnen verhogen zonder hun marktaandelen in de Gemeenschap te verliezen en zij deze marktaandelen misschien zelfs kunnen terugwinnen.

i) *Berekeningsmethode*

(91) De berekeningsmethode werd in de punten 140 tot en met 149 van de verordening van de Commissie uiteengezet. Aan de hand van het commentaar daarop van de betrokken partijen zijn drie elementen gewijzigd. Ten eerste werd met betrekking tot de stelling van de producenten in de Gemeenschap dat een verkoopopbrengst van 15 % nodig was om, gelet op alle relevante economische factoren, het tot staving van deze stelling voorgelegde bewijsmateriaal en het ontbreken van essentieel commentaar van de exporteurs, concurrerend te kunnen werken, besloten dat een opbrengst over de verkopen van 12 % passend kan worden geacht. Ten tweede werden de berekeningen die voor het voorlopige recht werden beperkt tot OEM-verkopen en verkopen onder merknaam op de Duitse markt, uitgebreid tot verkopen onder merknaam op de Franse en de Britse markt. Ten derde heeft de Commissie na een voldoend onderbouwde stelling van een exporteur aanvaard diens uitvoerprijzen voor onafhankelijke groothandelaren te verhogen met de werkelijke bedragen in plaats van met het gemiddelde stijgingspercentage van 25,86 dat op de andere exporteurs was toegepast.

ii) *Argumenten van de bedrijfstak van de Gemeenschap*

(92) De bedrijfstak van de Gemeenschap stelde dat het wegwerken van verliezen en het herstel van rentabiliteit niet volstaan om de schade op te heffen. Het terugwinnen van verloren marktaandelen en de noodzakelijke uitgaven voor onderzoek en ontwikkeling, reclame, distributie en investeringen, dienen bij de berekening van het bedrag van het voor het opheffen van de schade noodzakelijke recht eveneens in aanmerking te worden genomen. Om rekening te houden met dit bijkomende aspect werd gesteld dat de opbrengst over de verkopen van de bedrijfstak van de Gemeenschap 25 % moest bedragen.

(93) De Raad aanvaardt dat, wanneer grote marktaandelen verloren zijn gegaan, zoals in het geval van de bedrijfstak van CD-spelers van de Gemeenschap, het voor het opheffen van de schade aangewezen kan zijn te letten op de aanvullende kosten voor de bedrijfstak van de Gemeenschap die nodig zijn om de marktaandelen terug te winnen. Gelet op de speciale omstandigheden van de onderhavige procedure en de Gemeenschapsmarkt voor CD-spelers werd evenwel geconcludeerd dat dit standpunt inzonderheid om twee redenen niet kon worden aanvaard. Ten eerste heeft de bedrijfstak van de Gemeenschap de Commissie geen bevredigende cijfers van dergelijke uitgaven geleverd. Ten tweede was het niveau van de voor de bedrijfstak van CD-spelers van de Gemeenschap vastgestelde schade zeer hoog. Uit de resultaten van deze berekeningen blijkt dan ook voor bijna alle belangrijke exporteurs, dat de rechten op het niveau van de geconstateerde dumpingmarges moeten liggen. Een aanvullende stijging van de opbrengst over de verkopen van de bedrijfstak van de Gemeenschap zou alleen enkele kleinere producenten raken die gespecialiseerde marktsegmenten bestrijken en beperkte schade veroorzaken. Daarom kan niet van tevoren worden gezegd dat een dergelijke stijging van de opbrengst voor de bedrijfstak van de Gemeenschap tot een stijging van de marktaandelen zal leiden.

iii) *Argumenten van de exporteurs*

(94) Een aantal exporteurs stelden dat, aangezien enkele of alle modellen van hun CD-spelers duurder werden verkocht dan de vergelijkbare communautaire modellen, hun verkopen de bedrijfstak van de Gemeenschap geen schade hebben doen opkomen.

(95) Om te beoordelen of deze beweringen gerechtvaardigd waren heeft de Raad de bevindingen en conclusies van de Commissie betreffende de relatie tussen de prijzen van de ingevoerde modellen CD-spelers en de prijzen en marktaandelen van de bedrijfstak van de Gemeenschap onderzocht.

(96) De Commissie heeft (punt 11 van haar verordening) vastgesteld dat alle modellen van onafhankelijk werkende CD-spelers vanuit het gezichtspunt van de gebruikers in hoge mate onderling verwisselbaar zijn. Uit de punten 91, 92 en 143 tot en met 145 blijkt dat de Commissie vindt dat deze onderlinge verwisselbaarheid sterker wordt naarmate de fysieke hoedanigheden van de betrokken modellen voldoende op elkaar lijken. Anders gezegd, de Commissie was van mening dat het schadelijke gevolg van een afzonderlijk met dumping ingevoerd model CD-speler allereerst zijn weerslag heeft op het/de meest daarop gelijkende communautaire model/modellen waarvan het ingevoerde model vanuit het gezichtspunt van de consument een rechtstreekse concurrent is. Voorts heeft de Commissie in de punten 108 en 109 en eveneens in de punten 115 en 116 van haar verordening vastgesteld dat er een relatie bestaat tussen de prijzen en de marktaandelen van rechtstreeks met elkaar in concurrentie staande modellen en dat de bedrijfstak van de Gemeenschap zijn marktaandelen niet alleen moest beschermen tegen prijsonderbieding doch tevens tegen een algemene prijsverlaging van de rechtstreeks concurrerende modellen. Volgens de Raad hebben de in punt 94 hierboven genoemde exporteurs geen argumenten of bewijzen aangevoerd op grond waarvan van deze bevindingen en conclusies van de Commissie moet worden teruggekomen. De stelling van de exporteurs dient dan ook te worden verworpen omdat daarin met deze overwegingen geen rekening wordt gehouden.

(97) Verscheidene exporteurs beweerden dat de groep rechtstreeks met elkaar concurrerende modellen, zoals door de deskundige vastgesteld in punt 92 van de verordening van de Commissie, niet voldeed. Nieuwe maatstaven en/of een nieuwe weging van de door de deskundige gehanteerde maatstaven werden na de instelling van de voorlopige rechten voorgesteld en in sommige gevallen werden na de uiteindelijke bekendmaking van de intenties van de Commissie met betrekking tot de definitieve maatregelen, overeenkomstig artikel 7, lid 4, van Verordening (EEG) nr. 2423/88, verschillende groepen modellen voorgesteld.

(98) De Commissie herinnert er allereerst aan dat alle betrokken exporteurs het met de keuze van de deskundige eens waren, ten tweede dat de modellenvergelijking van de deskundige berustte op objectieve criteria die vervolgens op alle in deze procedure betrokken ondernemingen werden toegepast, en ten derde dat de betrokken exporteurs een redelijke mogelijkheid hebben gekregen op deze criteria en de erin voorziene weging te reageren en dat met dit commentaar rekening is gehouden. Aangezien modellenvergelijking een ingewikkelde zaak is waarvoor, in gevallen waarin alternatieve groepen modellen werden voorgesteld, de hulp van een externe deskundige werd ingeroepen, is de Commissie begonnen met het berekenen van de invloed daarvan op het niveau van het recht van de betrokken exporteur. Indien het schadeniveau op basis van de vergelijking van de Commissie hoger was dan de voor een exporteur vastgestelde dumpingmarge en ook zo bleef indien het op basis van de door hem voorgestelde modellenvergelijking werd berekend, vond de Commissie het niet dienstig uit te maken of het specifieke verzoek gegrond was of niet. Slechts in één geval kon een dergelijk verzoek van invloed zijn op het bedrag van het recht. In dit geval moest het worden afgewezen omdat de betrokken exporteur een alternatieve weging van de door de deskundige gehanteerde criteria voorstelde die hij volgens de Commissie niet voldoende had gestaafd.

(99) Ten slotte verlangden enkele exporteurs dat bij de berekening van het voor de opheffing van de schade noodzakelijk bedrag van het recht correcties zouden worden aangebracht voor verschillen in fysieke hoedanigheden tussen de communautaire en de ingevoerde modellen.

(100) Allereerst werd overwogen dat deze groepen modellen het resultaat waren van de criteria en weging van de algemene methode die door de expert was toegepast. Bijgevolg werd voor de exporteurs die veel modellen naar de Gemeenschap uitvoerden, zelfs indien er aanmerkelijke fysieke verschillen bestonden tussen de vergeleken modellen, geen bewijsmateriaal overgelegd waaruit zou kunnen blijken dat de toegepaste algemene methode in doorsnee leidde tot een belangrijke overwaardering dan wel onderwaardering van de kenmerken en de kwaliteit van hun modellen. Voorts houdt de door de Commissie gehanteerde methode in dat, willen de correcties een uitwerking hebben op het resulterende recht, zij moeten worden aangebracht op de verkoopprijzen van de ingevoerde modellen. Een dergelijke wijziging van de prijzen zou alleen de berekeningsgrondslag beïnvloeden van het in punt 145 van de verordening van de Commissie genoemde stijgingspercentage. Het verschil zou marginaal zijn en zeker niet genoeg om het daaruit voortvloeiende niveau van de rechten voor alle in de punten 105 en 106 hieronder genoemde exporteurs te wijzigen. Bovendien leidde de berekening van de Commissie op basis van de door genoemde exporteurs voorgestelde modellenvergelijking tot een hogere uitkomst dan hun dumpingmarge voor die exporteurs die een alternatieve modellenvergelijking hadden verlangd, met uitzondering van de in punt 98 genoemde exporteur.

(101) Voor de drie in de punten 50 en 51 genoemde ondernemingen volstond het beschikbare bewijsmateriaal niet om een specifieke berekening mogelijk te maken van het bedrag van het recht dat noodzakelijk was om de schade op te heffen. Het werd daarom passend geacht het recht voor deze exporteurs op het niveau van de dumpingmarge vast te stellen.

b) **Conclusie**

(102) De Raad komt tot de slotsom dat op basis van de in de punten 145 tot en met 148 van de verordening van de Commissie beschreven drempelmethode voor de berekening van de schade, en om bovengenoemde redenen, het in te stellen recht op het niveau van de dumpingmarge dient te liggen voor alle in de punten 48 en 50 hierboven genoemde exporteurs, met uitzondering van Teac, Lux Corporation, Alpine Electronics Inc. en Marantz Japan Inc.

(103) Voor Teac dient het recht op het niveau van de schadedrempel te liggen. Voor Lux Corporation, Alpine Electronics Inc. en Marantz Japan Inc. was het aldus vastgestelde bedrag van het recht verwaarloosbaar zodat het nemen van beschermende maatregelen niet gerechtvaardigd is.

(104) Voor andere ondernemingen die de vragenlijst van de Commissie niet hebben beantwoord en zich evenmin anderszins hebben bekendgemaakt, dan wel de volledige toegang tot de door de Commissie voor haar verificatie van de boeken van de onderneming noodzakelijk geachte gegevens hebben geweigerd, acht de Raad het passend het hoogste berekende recht in te stellen, te weten 32 % voor produkten van oorsprong uit Japan en 26,11 % voor produkten van oorsprong uit Korea. Het zou namelijk neerkomen op een beloning voor het niet-verlenen van medewerking indien zou worden aangenomen dat de rechten voor deze producenten/exporteurs lager zouden zijn dan het hoogste vastgestelde anti-dumpingrecht.

(105) Het in te stellen recht dient van toepassing te zijn op alle in punt 8 omschreven CD-spelers uit Japan en Korea.

M. VERBINTENISSEN

(106) Verscheidene exporteurs hebben prjsverbintenissen aangeboden. Gelet op het aantal exporteurs, het aantal door hen uitgevoerde modellen, het aantal mogelijke kenmerken van het betrokken produkt en de veelvuldige vernieuwing van de modellen, werd aangenomen dat een verbintenis in de praktijk moeilijk zou zijn toe te passen en uitgebreide controles zou vereisen. Deze verbintenissen werden derhalve na overleg met het Raadgevend Comité verworpen.

N. INNING VAN VOORLOPIGE RECHTEN

(107) Met het oog op de vastgestelde dumpingmarges en de ernst van de aan de bedrijfstak van de Gemeenschap toegebrachte schade, heeft de Raad het nodig geacht de bedragen die als voorlopige antidumpingrechten waren gestort, definitief te innen tot de hoogte van het bedrag van het definitief ingestelde recht,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD :

Artikel 1

1. Er wordt een definitief anti-dumpingrecht ingesteld op de invoer van compact-discspelers van Taric-code 8519 99 10*10 (1), dit wil zeggen onafhankelijk werkende toestellen voor geluidsweergave met een systeem voor optische aflezing door middel van een laserstraal, waarvan de buitenwerkse afmetingen ten minste 216 × 45 × 150 mm bedragen en die maximaal tien compact discs kunnen bevatten, met inbegrip van toestellen voor geluidsweergave die in een audiorack zijn ondergebracht, doch die ook onafhankelijk van dit systeem kunnen functioneren, met eigen stroomvoorziening en bediening, geschikt voor aansluiting op een wisselstroomnet van normaliter 110/120/220/240 V, doch niet op een gelijkstroombron van 12 V of minder, van oorsprong uit Japan of de Republiek Korea.

2. Het recht bedraagt 32 % van de nettoprijs franco grens Gemeenschap vóór inklaring voor produkten van oorsprong uit Japan (Taric aanvullende code 8279) en 26,1 % van deze prijs voor produkten van oorsprong uit Korea (Taric aanvullende code 8285), met uitzondering van de in lid 1 bedoelde produkten die door de volgende ondernemingen worden geproduceerd of verkocht voor export en waarvoor de volgende rechten gelden :

(1) De aangeduide Taric-code is die van toepassing op de datum van inwerkingtreding van de onderhavige verordening.

	Recht in %	*Taric aanvullende code*
Japanse exporteurs:		
— 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
Koreaanse exporteurs:		
— Inkel Corporation, Seoel:	14,4	8281
— GoldStar:	26,1	8282
— Samsung Electronics Co. Ltd, Seoel:	10,7	8283
— Haitai Electronics Co. Ltd, Seoel:	19,4	8284

van de nettoprijs franco grens Gemeenschap vóór inklaring. Ingeval de exportonderneming niet tevens de produktiemaatschappij is, geldt het recht dat op de produktiemaatschappij van toepassing is.

3. De rechten zijn niet van toepassing op de invoer van de in lid 1 genoemde produkten die door Lux Corporation, Tokio, Alpine Electronics Inc., Tokio en Marantz Japan Inc., Tokio (Taric aanvullende code 8278) worden vervaardigd.

4. De voor douanerechten geldende bepalingen zijn van toepassing.

Artikel 2

De voor het voorlopige anti-dumpingrecht ingevolge Verordening (EEG) nr. 2140/89 gestorte of als waarborg gestelde bedragen worden definitief geïnd ten belope van het definitief ingestelde recht ingeval het definitieve recht lager is dan het voorlopige anti-dumpingrecht en ten belope van het voorlopige recht in alle andere gevallen. Het deel van de als waarborg gestelde bedragen dat het definitieve recht te boven gaat, wordt vrijgegeven.

Artikel 3

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

Deze verordening is verbindend in al haar onderdelen en is rechtstreeks toepasselijk in elke Lid-Staat.

Gedaan te Brussel, 16 januari 1990.

Voor de Raad

De Voorzitter

M. O'KENNEDY