RÅDETS FORORDNING (EØF) Nr. 112/90

af 16. januar 1990

om indførelse af en endelig antidumpingtold på importen af visse CD-afspillere med oprindelse i Japan og Republikken Korea og om endelig opkrævning af den midlertidige told

RÅDET FOR DE EUROPÆISKE FÆLLESSKABER HAR —

under henvisning til Traktaten om Oprettelse af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab,

under henvisning til Rådets forordning (EØF) nr. 2423/88 af 11. juli 1988 om beskyttelse mod dumpingimport eller subsidieret import fra lande, der ikke er medlemmer af Det Europæiske Økonomiske Fællesskab (1), særlig artikel 9 og 12,

under henvisning til forslag fra Kommissionen forelagt efter konsultation i det rådgivende udvalg, der er nedsat i henhold til nævnte forordning, og

ud fra følgende betragtninger:

A. MIDLERTIDIGE FORANSTALTNINGER

(1) Kommissionen indførte ved forordning (EØF) nr. 2140/89 (2), i det følgende benævnt kommissionsforordningen, en midlertidig antidumpingtold på importen af visse CD-afspillere med oprindelse i Japan og Republikken Korea. Ved Rådets forordning (EØF) nr. 3444/89 (3) forlængedes gyldighedsperioden for denne told med højst to måneder.

B. EFTERFØLGENDE PROCEDURE

(2) Efter indførelsen af den midlertidige antidumpingtold fik de japanske og koreanske eksportører, der anmodede om det, lejlighed til at blive hørt mundtligt af Kommissionen. De indgav også skriftlige redegørelser for deres synspunkter vedrørende resultaterne af undersøgelsen.

(3) Nogle japanske eksportører, som havde medvirket i undersøgelsen, fremlagde ekstra krav, som krævede yderligere undersøgelser. Der blev foretaget undersøgelser af disse ekstra krav på stedet hos nogle japanske eksportører, hvor det ansås for muligt inden for den fastsatte frist mellem indførelsen af den midlertidige og den endelige told.

(4) Nogle importører og eksportører, som ikke gav sig til kende over for Kommissionen inden for den frist, der var fastsat i meddelelsen om indledning af proceduren, anmodede om at blive hørt i henhold til artikel 2 i kommissionsforordningen. Der blev fuldt ud taget hensyn til deres synspunkter, men der kunne ikke inden for de fastsatte frister foretages en fuldstændig undersøgelse for nogen af de pågældende eksportører. Der måtte ses bort fra de nye og ikke-efterprøvede data, som de fremlagde.

(5) På anmodning blev parterne også underrettet om de vigtigste kendsgerninger og betragtninger, på grundlag af hvilke det påtænktes at anbefale indførelse af endelig told og endelig opkrævning af de beløb, for hvilke der var stillet sikkerhed i form af midlertidig told. De indrømmedes også en frist, inden for hvilken de kunne fremsætte bemærkninger.

(6) Parternes mundtlige og skriftlige indlæg blev taget op til vurdering, og resultaterne af Kommissionens undersøgelse ændrede i påkommende tilfælde for at tage hensyn hertil.

(7) Som følge af procedurens indviklede karakter, navnlig hvad angår den detaljerede efterprøvning af de fremlagte data, og på grund af antallet af eksportører, der var omfattet af undersøgelsen, og de mange bemærkninger, der blev fremsat, kunne undersøgelsen ikke afsluttes inden for den tidsfrist, der er fastsat i artikel 7, stk. 9, litra a), i forordning (EØF) nr. 2423/88.

C. DEN UNDERSØGTE VARE, SAMME VARE OG ERHVERVSGREN I FÆLLESSKABET

(8) Kommissionen fastslog i sin foreløbige undersøgelse, at alle fællesskabsproducerede autonome CD-afspillere, som defineret i betragtning 7-12 i kommissionsforordningen, er samme vare som alle autonome CD-afspillere, der eksporteres fra Korea og Japan, og at fællesskabsproducenterne Philips, Grundig og Bang & Olufsen udgør den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet som omhandlet i artikel 4, stk. 5, i forordning (EØF) nr. 2423/88. Selv om nogle eksportører fortsat gjorde gældende, at deres modeller ikke burde anses for at være samme vare på grund af forskelle i tekniske specifikationer og mere avancerede features fremførte eksportørerne ikke nye argumenter mod disse konklusioner, og de bekræftes derfor af Rådet.

(1) EFT nr. L 209 af 2. 8. 1988, s. 1.
(2) EFT nr. L 205 af 18. 7. 1989, s. 5.
(3) EFT nr. L 331 af 16. 11. 1989, s. 45.

D. EKSPORTPRIS

a) Salg til uafhængige importører

(9) Med hensyn til de japanske og koreanske eksportørers eksportsalg direkte til uafhængige importører i Fællesskabet blev priserne fastlagt på grundlag af den pris, der faktisk var betalt eller skulle betales for alle varer, der solgtes til eksport, med fradrag af alle afgifter, rabatter og afslag, der faktisk indrømmedes, og som havde direkte tilknytning til de pågældende salg.

b) Salg til forbundne importører

(10) I de tilfælde, hvor der fandt eksport sted til datterselskaber, som indførte varerne i Fællesskabet, ansås det i betragtning af forbindelsen mellem eksportør og importør for påkrævet at beregne eksportpriserne på grundlag af de priser med fradrag af rabatter og afslag, hvortil den importerede vare første gang videresolgtes til en uafhængig køber. Rabatter, afslag og værdien af gratis varer, som var direkte knyttet til det pågældende salg, blev trukket fra prisen til den uafhængige køber, og der blev foretaget en passende justering for at tage hensyn til samtlige omkostninger, der påløb mellem import og videresalg, herunder told og afgifter.

(11) For nogle datterselskabers vedkommende blev nogle omkostninger, hovedsagelig i forbindelse med reklame og markedsundersøgelser samt visse driftsomkostninger, godtgjort af det eksporterende datterselskab, og de opførtes følgelig som indtægter i datterselskabets regnskab. Disse omkostninger ansås imidlertid for at være påløbet i datterselskaberne, og omkostninger af denne art bæres normalt af de importerende datterselskaber, hvorfor de må betragtes som en del af sidstnævntes omkostninger.

(12) To eksportører betalte i Japan reklameudgifter, som i virkeligheden vedrørte Europa; der var tale om litteratur, salgskampagner og varemærkereklame, som udelukkende eller delvis fandt sted i Europa, helt eller delvis vedrørende den pågældende vare. For så vidt angår de medlemsstater i Fællesskabet, hvor den pågældende eksportør har importerende datterselskaber, blev det fastslået, at disse udgifter i det omfang, de vedrørte medlemsstaten og den pågældende vare, skulle anses for at være udgifter, der normalt afholdes af datterselskaberne, og de blev lagt til omkostningerne for disse datterselskaber, medmindre det pågældende selskab kunne påvise, at der var tale om omkostninger, der normalt bæres af eksportøren. Enhver anden behandling af sådanne omkostninger ville faktisk give anledning til forskelsbehandling mellem nævnte eksportører og de eksportører, hvis datterselskaber direkte betalte alle sådanne normalt påløbne omkostninger.

(13) For et selskabs vedkommende konstateredes det, at de oplysninger om cif-priserne, der indgik i de edb-udskrifter, som blev fremlagt af datterselskaberne i Europa, var ukorrekte. Selskabet har erklæret sig indforstået med, at Kommissionen med henblik på de pågældende beregninger benytter de priser, der var indeholdt i selskabets skriftlige redegørelse.

(14) En eksportør anmodede Kommissionen om at udelukke 34 % af datterseskabets videresalg i Fællesskabet for så vidt angår tre ud af fem modeller, som selskabet solgte i undersøgelsesperioden, med den begrundelse, at der var tale om lagersalg, da de pågældende modeller ikke blev produceret i undersøgelsesperioden. I overensstemmelse med forordning (EØF) nr. 2423/88 og tidligere praksis fandt Kommissionen, at det ikke er produktionsmen salgstidspunktet, der er afgørende. Denne anmodning kunne følgelig ikke imødekommes.

(15) Efter offentliggørelsen af kommissionsforordningen forlangte en eksportør, at der anvendtes et andet grundlag for fordeling af reklameomkostninger end det, der var benyttet i forbindelse med de oprindelige data, der var efterprøvet af Kommissionen. Det kunne ikke accepteres at ændre fordelingsmetoden for en enkelt omkostningskategori på et så sent tidspunkt i undersøgelsen. Omkostningerne blev fordelt på grundlag af den samlede omsætning.

c) Kategorier af kunder

(16) Rådet bekræfter resultaterne af Kommissionens undersøgelse vedrørende eksportpriserne som anført i betragtning 19-22 i kommissionsforordningen og for så vidt angår alle eksportører undtagen nedennævnte.

(17) Fire eksportører, Yamaha, Sanyo, Pioneer og Matsushita, anførte igen, at deres eksportsalg gik til kategorier af kunder (forhandlere), som var forskellige fra de kundekategorier, hvortil der solgtes på hjemmemarkedet (almindeligvis en blanding af distributører og detailhandlere og i visse tilfælde endelige forbrugere), og at der skulle tages hensyn hertil.

(18) Kommissionen undersøgte derfor omhyggeligt kundernes funktioner, og om disse funktioner for så vidt angår markedet og den pågældende vare klart afspejledes i de solgte mængder og i prismønstret. Den konkluderede, at eksportsalget faktisk gik til forhandlere.

E. NORMAL VÆRDI

a) Hjemmemarkedspriser

(19) For de fleste af de producenter/eksportører, der var omfattet af undersøgelsen, blev den normale værdi, som det var tilfældet i den foreløbige undersøgelse,

fastsat på grundlag af de vejede gennemsnitlige priser på hjemmemarkedet for alt salg til uafhængige kunder efter fradrag af alle rabatter og afslag, der havde direkte tilknytning til salget af CD-afspillere.

(20) En eksportør anførte, at der ved fastsættelsen af den normale værdi for de af ham solgte varer på hjemmemarkedet skulle tages hensyn til indkøbsværdien af visse CD-plader, som ifølge det anførte blev givet som en form for rabat på den pris, der betaltes for den pågældende vare. Det blev fastslået, at disse rabatter i form af naturalier havde direkte tilknytning til de pågældende salg. Eksportøren gjorde gældende, at den faktiske købspris for disse varer skulle trækkes fra salgspriserne på hjemmemarkedet. Det konstateredes, at disse varer var indkøbt af eksportøren flere år forud for undersøgelsesperioden, og der blev hverken fremlagt oplysninger om prisen herpå, hvis de pågældende varer var blevet indkøbt i undersøgelsesperioden, eller en vurdering af disse varers indvirkning på markedsprisen for CD-afspillere. Kommissionen anslog derfor virkningen heraf som svarende til prisen for tilsvarende varer indkøbt i undersøgelsesperioden af den samme eksportør; disse omkostninger blev trukket fra salgspriserne på hjemmemarkedet.

(21) En koreansk eksportør gjorde gældende, at hans salg på hjemmemarkedet ikke burde anvendes som grundlag for fastsættelse af den normale værdi, fordi de solgte mængder var meget små målt i absolutte tal og salgspriserne meget høje, og de skulle følgelig ikke anses for at afspejle den »generelle prissituation«. Rådet godtager Kommissionens synspunkter vedrørende den absolutte salgsværdi som anført i betragtning 27 i kommissionsforordningen. Kommissionen har godtgjort, at den pågældende eksportør har opnået disse priser i normal handel. Følgelig kan anmodningen ikke imødekommes.

b) **Kategorier af kunder**

i) *Selektive normale værdier — OEM-selskaber*

(22) Der fastsattes særskilte normale værdier for salg til OEM-selskaber, fordi det blev godtaget, at disse kunder havde funktioner, der var klart forskellige fra dem, der udøvedes af andre kategorier af uafhængige købere, og at disse forskellige funktioner for så vidt angår det pågældende marked klart afspejledes i de solgte mængder og i prismønstret.

ii) *Selektiv normal værdi — salg under eget varemærke*

(23) Rådet bekræfter af Kommissionens undersøgelse vedrørende fastsættelse af den normale værdi for Sony på grundlag af dette selskabs salg til uafhængige forhandlere, som omhandlet i betragtning 29 - 31 i kommissionsforordningen.

(24) De fire eksportører, der er nævnt i betragtning 17, gjorde gældende, at der skulle sondres mellem forskellige kategorier af deres første uafhængige købere. De påstod navnlig, at særlige kategorier af uafhængige kunder havde funktioner, der var klart adskilt fra de funktioner, der udøvedes af andre kategorier af uafhængige kunder, og at disse forskellige funktioner klart afspejledes i omfanget af de solgte mængder, i prispolitikken og i prismønstret på markedet. De gjorde gældende, at disse særlige kategorier af kunder udgjorde det bedst egnede handelsled som grundlag for sammenligning med eksportsalget, og at den normale værdi for disse eksportører derfor burde fastsættes selektivt på grundlag af de vejede gennemsnitlige hjemmemarkedspriser for salg til disse kategorier af uafhængige kunder.

(25) Kommissionen foretog yderligere undersøgelser på stedet. For to af de pågældende eksportører, Yamaha og Sony, konstateredes det, at de pågældende særlige kategorier af uafhængige kunder (dvs. uafhængige forhandlere for Sanyo og uafhængige detailhandlere for Yamaha) havde funktioner, der var forskellige fra alle andre kategorier af uafhængige kunder, for så vidt som disse særlige kategorier kun solgte til de øvrige kategorier af kunder, dvs. til detailhandlere og endelige brugere for Sanyo's vedkommende og til endelige brugere for Yamaha. Pioneer og Matsushita gjorde krav på, at der anvendtes selektive normale værdier på grundlag af deres salg til særlige kategorier af kunder, som, efter hvad eksportørerne påstod, var selskaber, der ved køb gennem deres centraliserede indkøbsafdeling optrådte som forhandlere, medens de optrådte som detailhandlere, når de videresolgte gennem deres forhandlernet. Det konstateredes, at for så vidt angår den pågældende vare havde disse kunders indkøbsafdelinger funktioner, som adskilte sig fra de funktioner, der udøvedes af andre kategorier af uafhængige kunder, for så vidt som de i deres forbindelser med eksportøren/producenten varetog forhandlerfunktioner.

(26) Kommissionen sammenlignede også de solgte mængder, prispolitikken og de priser, der beregnedes over for disse særlige kategorier af kunder, med priserne til andre kategorier af uafhængige kunder. Af resultaterne af sammenligningen fremgik det for tre af de pågældende eksportører, at der var tale om en klar forskel i de solgte mængder og i prispolitikken, og et konsekvent prismønster, som afspejlede disse kunders særlige funktioner sammenlignet med andre uafhængige kunders

funktioner. For den fjerde eksportør, Sanyo, kunne der konstateres en forskel for nogle kunders vedkommende med hensyn til mængder og også i prispolitikken, men der var ikke i undersøgelsesperioden tale om et konsekvent prismønster. Sanyo syntes til enhver tid at føre en konsekvent prispolitik for så vidt angår lavere priser til aufhængige forhandlere for den pågældende vare sammenlignet med andre kategorier af uafhængige kunder. Prisfaldet på de pågældende modeller i undersøgelsesperioden og det større salg til andre kunder end forhandlere mod beslutningen af denne periode mere end opvejede virkningen af Sanyo's prispolitik. Set som et gennemsnit for undersøgelsesperioden var priserne til uafhængige forhandlere således højere end gennemsnitspriserne til alle kunder.

(27) I betragtning heraf godtog Kommissionen, at for så vidt Yamaha, Pioneer og Matsushita fandt salget til de pågældende særlige kategorier af kunder sted i et handelsled, der var forskelligt fra det, som vedrørte salget til andre kundekategorier. Kommissionen godtog endvidere, at hjemmemarkedssalget til disse særlige kategorier af kunder fandt sted i et handelsled, som var det bedst egnede grundlag for sammenligning med eksportsalget, og at den normale værdi for disse eksportører følgelig skulle fastsættes selektivt på grundlag af de vejede gennemsnitlige hjemmemarkedspriser for salget til disse kategorier af uafhængige kunder. Hvad angår Sanyo fastslog Kommissionen, at selv om der var tale om en forskel i handelsled mellem de uafhængige forhandlere og de øvrige kundekategorier, havde denne forskel ikke til følge, at der forelå et klart prismønster for den pågældende vare i undersøgelsesperioden. Denne forskel kan følgelig ikke berettige, at den normale værdi for Sanyo fastsættes på et andet grundlag end de vejede gennemsnitlige priser på hjemmemarkedet for salg til alle uafhængige kunder.

(28) Rådet bekræfter denne konklusion.

(29) To eksportører indgav før indførelsen af midlertidig told en klage, hvori de gjorde gældende, at de normale værdier, der var fastsat for dem på grundlag af alt salg på hjemmemarkedet til uafhængige kunder, ikke kunne sammenlignes med eksportpriserne på grund af en forskel i handelsled. Der blev ikke fremlagt yderligere bevisligheder efter indførelsen af den midlertidige told. Rådet bekræfter derfor resultaterne at Kommissionens undersøgelse vedrørende disse eksportører og konklusionerne heraf som omhandlet i betragtning 33-35 i kommissionsforordningen.

c) **Overførselspriser**

(30) Det ansås ikke for rimeligt i den foreliggende sag at tage hensyn til overførselspriser mellem forretningsmæssigt forbundne selskaber eller en eksportørs filialer ved fastsættelse af den normale værdi på grundlag af hjemmemarkedspriserne. De normale værdier blev derfor fastsat på grundlag af de priser, som producenternes salgsafdelinger eller forbundne salgsselskaber opnåede ved salg til uafhængige købere.

(31) En eksportør gjorde fortsat gældende, at den normale værdi burde fastsættes på grundlag af overførselspriser, fordi produktionsselskabet og de dermed forbundne salgsdatterselskaber ikke udgjorde en økonomisk enhed. Den samme eksportør gjorde også fortsat gældende, at artikel 2, stk. 7, i forordning (EØF) nr. 2423/88 skulle finde anvendelse for den pågældendes overførselspriser. Der blev imidlertid ikke fremlagt nye bevisligheder eller fremsat nye argumenter. Rådet bekræfter af de i betragtning 38-40 og 43-44 i kommissionsforordningen anførte grunde Kommissionens konklusioner som omhandlet i betragtning 41 og 45 i nævnte forordning.

F. BEREGNET VÆRDI

(32) I de tilfælde, hvor modeller, der var sammenlignelige med dem, der solgtes til eksport, slet ikke solgtes i undersøgelsesperioden, eller ikke solgtes i tilstrækkelige mængder, eller hvor salget ikke var fortjenstgivende, fastsatte Kommissionen den normale værdi på grundlag af en beregnet værdi.

(33) Den beregnede værdi fastsattes ved sammenlægning af alle omkostninger, både faste og variable, i oprindelseslandet til materialer og fremstilling, plus salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt en rimelig fortjenstmargen. Var det nødvendigt at foretage en omkostningsfordeling, anvendtes som grundlag herfor den samlede omsætning af CD-afspillere i henhold til eksportørernes seneste reviderede regnskaber. Kun i de tilfælde, hvor Kommissionen modtog tilstrækkelige beviser for, at en anden metode ville være bedre egnet, anvendtes en sådan metode.

(34) Var der intet salg på hjemmemarkedet, eller var det utilstrækkeligt (dvs. under 5 % af den eksporterede mængde), blev salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger med henblik på fastsættelse af den beregnede værdi fastlagt på grundlag af det vejeder gennemsnit af samme producents eller eksportørs omkostninger og fortjeneste ved salg af andre fortjenstgivende modeller på hjemmemarkedet, eller, hvis der ikke var solgt andre modeller, på grundlag af det vejede gennemsnit af alle andre producenters og eksportørers omkostninger og fortjeneste ved salg på hjemmemarkedet af fortjenestgivende modeller af CD-afspillere.

(35) I de tilfælde, hvor en producents eller en eksportørs salg på hjemmemarkedet ikke var fortjenstgivende, men hvor der solgtes tilstrækkelige mængder, var de salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, der blev taget hensyn til ved fastsættelsen af den beregnede værdi, de omkostninger, der vedrørte salget på hjemmemarkedet, medens fortjenesten var det vejede gennemsnit beregnet på grundlag af den pågældende producents/eksportørs øvrige fortjenstgivende salg af andre modeller på hjemmemarkedet, eller hvor der ikke forelå et sådant fortjenstgivende salg af andre modeller, på grundlag af det vejede gennemsnit af andre eksportørers fortjeneste.

(36) De salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt den fortjeneste, der blev taget hensyn til ved fastsættelsen af de beregnede normale værdier for de selskaber, for hvilke der anvendtes en selektiv normal værdi, blev fastlagt på grundlag af de pågældendes salg til samme kundekategori, som benyttedes som grundlag for beregningen af den selektive normale værdi. To af disse eksportører fremlagde tal for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, som var beregnet på grundlag af en anden fordelingsnøgle end den direkte omsætning, uden at de foreslåede metoder på tilfredsstillende måde dokumenteredes over for Kommissionen. Kommissionen benyttede omsætningen om fordelingsgrundlag for disse to eksportører.

(37) Den koreanske eksportør, der er nævnt i betragtning 21, gjorde også gældende, at Kommissionen ved beregning af den normale værdi ikke burde anvende den gennemsnitlige fortjeneste, som denne eksportør havde opnået af sit fortjenstgivende salg, fordi de pågældende mængder, omend de oversteg 5 % af eksportsalget, var forholdsvis små i absolutte tal, og den opnåede fortjeneste var derfor ikke et pålideligt og egnet grundlag. Det blev imidlertid fastslået, at et lille salg i absolutte tal på hjemmemarkedet i normal handel ikke i sig selv er en tilstrækkelig begrundelse for at afvige fra den generelle fremgangsmåde for beregning af fortjenesten som omhandlet i betragtning 35.

(38) En anden koreansk eksportør anmodede om, at den pågældendes salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjeneste i forbindelse med salg på hjemmemarkedet af andre varer end CD-afspillere benyttedes ved fastsættelse af den normale værdi, i stedet for gennemsnittet af alle andre koreanske eksportørers salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger samt fortjeneste. En sådan fremgangsmåde ville ikke være i overensstemmelse med artikel 2, stk. 3, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88, fordi der forelå oplysninger om alle andre koreanske eksportørers salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, og disse oplysninger var anvendelige.

(39) Samme to eksportører gjorde endvidere gældende, at anvendelsen af en fortjenstmargen på 30 % af fortjenesten ved salg af eget mærke i forbindelse med beregningen af den normale værdi for OEM-salg ikke var i overensstemmelse med Kommissionens hidtidige praksis, hvor der var anvendt en fast margen på 5 %. Kommissionen finder imidlertid, at der i den enkelte virksomhed nødvendigvis er en vis forbindelse mellem omkostninger og fortjeneste ved salg af modeller af eget mærke samt omkostninger og fortjeneste ved salg af OEM-modeller, jf. betragtning 40. Kommissionen var af den opfattelse, at en fortjenstmargen svarende til 30 % af fortjenesten ved salg af modeller af eget mærke var et skøn, som med rimelighed afspejlede de forskelle, der kunne være mellem priserne på modeller af eget mærke og priserne ved OEM-salg, hvis sidstnævnte havde fundet sted på det koreanske marked. At Kommissionen i tidligere sager fandt det hensigtsmæssigt at anvende en fast procentsats er ikke i modstrid med en særlig fremgangsmåde for en bestemt vare, som Kommissionen anser for mere nøjagtig. Endvidere giver denne procentsats for det koreanske marked en fortjenstmargen som er gunstigere for de eksportører, der ikke havde noget salg på hjemmemarkedet, end den faste sats, som Kommissionen har anvendt i tidligere sager.

(40) En koreansk eksportør gjorde gældende, at der med henblik på fastsættelse af de beregnede værdier for OEM-salg burde anvendes en fast margen på 30 % af den gennemsnitlige fortjeneste for alle koreanske eksportørers salg af modeller af eget mærke i stedet for 30 % af den pågældende eksportørs fortjeneste ved salg af eget mærke. Kommissionen finder, at det først bør fastslås, om de foreligger en forbindelse mellem den enkelte eksportørs fortjeneste ved salg af eget mærke og OEM-salg, hvis den pågældende virksomhed har salg af modeller af eget mærke på hjemmemarkedet. Det må være normal forretningspraksis for en virksomhed, som kan levere til markedet med stor fortjeneste, at søge at udnytte denne mulighed i stedet for at levere til en OEM-kunde med meget lav fortjeneste, idet sidstnævnte faktisk bliver en konkurrent. Under sådanne omstændigheder er det kun, hvis en eksportør ikke har noget salg på hjemmemarkedet af modeller af eget mærke, muligt at anvende andre eksportørers fortjeneste som grundlag, jf. artikel 2, stk. 3, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88.

G. SAMMENLIGNING

(41) For at foretage en rimelig sammenligning mellem den normale værdi og eksportpriserne blev der i form af justeringer af både eksportprisen og den normale værdi taget behørigt hensyn til forskelle, der påvirkede prisernes sammenlignelighed, i overensstemmelse med artikel 2, stk. 9 og 10, i forordning (EØF) nr. 2423/88. Der blev bl.a. taget hensyn til forskelle i fysiske egenskaber, i importafgifter og

indirekte afgifter og i salgsomkostninger, hvor det på tilfredsstillende måde kunne godtgøres, at disse forskelle havde direkte tilknytning til de pågældende salg.

(42) Sony krævede justeringer for løn til sælgere, der arbejdede i selskabets audio-salgsafdeling. Denne afdeling sælger kun CD-afspillere gennem to salgskanaler, nemlig uafhængige forhandlere og salgsdatterselskaber. Sony gjorde gældende, at der ikke var behov for sælgere for at sælge til selskabets salgsdatterselskaber, og sælgerne i nævnte audio-salgsafdeling kan følgelig kun sælge til de uafhængige forhandlere. Imidlertid blev der ikke fremlagt beviser for Kommissionen, hvoraf det fremgik, at der var forskel på de uafhængige forhandlere og salgsdatterselskaberne for så vidt angår distributionsfunktionerne og driftsrelationerne til Sony, som kunne berettige det af Sony fremførte argument om, at der ikke var behov for sælgere for at sælge til salgsdatterselskaber, men de var nødvendige for at sælge til uafhængige forhandlere. Dette krav kunne følgelig ikke imødekommes.

(43) For så vidt angår løn til sælgere, krævede flere eksportører fortsat justering for sådanne salgsomkostninger sammen med omkostningerne for andet personale end sælgere, dvs. personale, som ikke fuldt ud var beskæftiget med direkte salgsaktiviteter. Størrelsen af de justeringer, der indrømmedes, beregnedes derfor i hver enkelt tilfælde på grundlag af de foreliggende oplysninger.

(44) Sony krævede en større justering for udgifter vedrørende garanti og service, der ydedes af forbundne servicevirksomheder. Der krævedes justering for det fulde omkostningsbeløb for varer, som det fremgik af disse virksomheders driftsregnskab. Dette beløb kunne ikke medregnes i dets helhed, fordi servicevirksomheden indkøbte reservedelene hos Sony. Generalomkostninger og fortjeneste og andre omkostninger, der ikke havde direkte tilknytning til salget af CD-afspillere, indgik derfor i den ønskede justering. Den accepteredes derfor ikke nogen yderligere justering ud over den, der allerede var indrømmet som led i den foreløbige undersøgelse.

(45) Funai krævede justeringer for fragt, forsikring og kreditvilkår beregnet på et andet grundlag end det, der benyttedes for salgs- og administrationsomkostninger og andre generalomkostninger, der var indregnet i produktionsomkostningerne, hvilket resulterede i justeringer, der oversteg de tilsvarende beløb, der var indregnet i salgs- og administrationsomkostningerne og andre generalomkostninger. Beløbet for sidstnævnte ændredes følgelig for at afspejle samtlige disse omkostninger, hvorefter anmodningen om justering blev imødekommet.

(46) TEAC's krav om justeringer blev afvist, fordi selskabet ikke var i stand til på tilfredsstillende måde at kvantificere sit krav, så det kunne anvendes som anført eller som grundlag for en beregning af det omkostningsbeløb, for hvilket der anmodedes om justering.

H. DUMPINGMARGEN

(47) Den normale værdi blev sammenlignet med eksportpriserne på grundlag af hver enkelt transaktion. Det fremgår af undersøgelsen af de faktiske forhold, at der finder dumping sted i forbindelse med importen af CD-afspillere med oprindelse i Japan og Korea fra alle de af undersøgelsen omfattede eksportører, og at dumpingmargenen er lig med det beløb, hvormed den fastsatte normale værdi overstiger eksportprisen til Fællesskabet.

(48) Dumpingmargerne var forskellige alt efter eksportør, og de vejede gennemsnitlige margener udgjorde :

Japanske eksportører:

	%
Nippon Columbia Co Ltd. (Denon) Tokyo :	17,02
Funai Electric Trading Co Ltd., Osaka :	8,95
Kenwood Corporation, Tokyo :	23,34
Lux Corporation, Tokyo/Alpine Electronics' Inc., Tokyo :	1,54
Marantz Japan Inc., Tokyo :	2,29
Matsushita Electric Industrial Co Ltd., Osaka :	26,31
Onkyo Corporation, Osaka :	8,57
Pioneer Electronic Corporation, Tokyo :	26,32
Sanyo Electric Co Ltd., Osaka :	26,58
Sony Corporation, Tokyo :	10,17
Teac Corporation, Tokyo :	18,34
Victor Company of Japan (JVC), Tokyo :	17,99
Nippon Gakki Corporation, Yamaha Hamamatsu :	27,59

Koreanske eksportører:

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) Hvad angår de selskaber, der ikke fuldt ud samarbejdede med Kommissionen under den foreløbige undersøgelse, dvs. Chou-Denki, Hitachi, NEC, Sharp og Toshiba, var omstændighederne uforandrede indtil den endelige undersøgelse af de faktiske forhold, og Rådet bekræftede derfor, at resultaterne af den endelige undersøgelse for disse selskaber skulle baseres på de foreliggende oplysninger i overensstemmelse med artikel 7, stk. 7, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88. Resultaterne af

Kommissionens undersøgelse ansås i den forbindelse for at være det bedst egnede grundlag for fastsættelse af dupingmargenen.

(50) For Chou-Denki kunne der på grundlag af oplysninger fremlagt af dette selskab og andre eksportører foretages en særlig beregning af en dumpingmargen på 17,82 %.

(51) For Toshiba og Sharp kunne der på grundlag af oplysninger fremlagt af klagerne og af de berørte parter foretages en særlig beregning af dumpingmargenerne, som udgjorde :

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

(52) For Hitachi og NEC var de foreliggende oplysninger ikke tilstrækkelige til, at der kunne beregnes en særlig dumpingmargen.

(53) Det var opfattelsen, at det som omhandlet i artikel 7, stk. 7, litra b), i forordning (EØF) nr. 2423/88 kunne åbne mulighed for omgåelse af tolden og ville være en belønning af manglende samarbejdsvilje at antage, at dumpingmargenen for ovennævnte to eksportører, for eksportører, som hverken besvarede Kommissionens spørgeskema eller på anden måde gav sig til kende og for de eksportører, der gav sig til kende efter indførelsen af den midlertidige told, var lavere end den højeste dumpingmargen, som var fastlagt for eksportører, der helt eller delvis havde medvirket i undersøgelsen. Det ansås følgelig for rimeligt at anvende en dumpingmargen på 26,11 % for Korea og 32,00 % for Japan for disse kategorier af eksportører.

(54) Rådet drøftede også spørgsmålet om selskaber, der påbegyndte eksport af CD-afspillere af egen produktion til Fællesskabet efter afslutningen af undersøgelsesperioden, eller som agtede at påbegynde en sådan eksport. Det nåede til den konklusion, at det ville åbne mulighed for omgåelse af tolden, hvis der anvendes en lavere antidumpingtold end den højeste dumpingmargener, der er fastsat. Rådet noterer sig imidlertid, at Kommissionen er rede til omgående at indlede en fornyet undersøgelse, når et eksportselskab over for Kommissionen kan påvise og med henblik herpå fremlægge tilstrækkelige beviser for, at det ikke eksporterede CD-afspillere til Fællesskabet i undersøgelsesperioden, at det først påbegyndte en sådan eksport efter afslutningen af nævnte periode, og at det ikke er forretningsmæssigt forbundet eller associeret med noget af de selskaber, der er omfattet af nærværende undersøgelse.

I. SKADE

(55) Som resultat af den foreløbige undersøgelse konkluderede Kommissionen, at den erhvervsgren i Fællesskabet, der fremstiller CD-afspillere, var påført væsentlig skade. Denne konstatering var hovedsagelig baseret på stigningen i de japanske og koreanske eksportørers markedsandel, prisunderbud og unormalt lave salgspriser, det pristryk, der var en følge heraf, samt udviklingen i de klagende selskabers driftsresultater.

a) Udviklingen på fællesskabsmarkedet og i markedsandelen for dumpingimporten

i) *Størrelsen af markedet i Fællesskabet*

(56) Størrelsen af fællesskabsmarkedet målt på salget til erhvervsdrivende blev opgjort ved at sammenlægge den samlede import til Fællesskabet og den samlede produktion i Fællesskabet og derfra trække tallet for den samlede eksport fra Fællesskabet.

(57) Yderligere oplysninger, som Kommissionen har fået forelagt, bekræfter resultaterne af den foreløbige undersøgelse, nemlig en meget kraftig stigning af markedet i Fællesskabet for de CD-afspillere, der er omfattet af proceduren. Fra indeks 100 i 1984 var der tale om en stigning til 350 i 1985, 1 193 i 1986 og 1 337 i 1987.

(58) Nogle japanske eksportører gjorde gældende, at der i disse beregninger også burde tages hensyn til lagerbeholdningerne hos de pågældende eksportørers forbundne importører og hos fællesskabsproducenterne. Det konstateredes imidlertid, at fællesskabsproducenternes lagre af den pågældende vare hovedsagelig befandt sig hos disse producenters salgsdatterselskaber i medlemsstaterne. Følgelig betegner den i betragtning 56 skitserede metode for beregning af markedets størrelse et rimeligt skøn over markedets størrelse i det handelsled, hvor salg finder sted til forbundne og uafhængige erhvervsdrivende (nationale forhandlere, store detailhandelsvirksomheder).

ii) *Dumpingimporten fra Japan og Korea: omfang og markedsandele*

I. Dumpingimporten fra Japan : Omfang og markedsandel

(59) I mængde udgjorde de CD-afspillere, der er omfattet af proceduren og er importeret fra Japan, 97 924 enheder i 1984, 528 912 enheder i 1985, ca. 1 467 400 enheder i 1986 og ca. 2 094 500 enheder i 1987. I undersøgelsesperioden (maj 1986 til juni 1987) var der tale om ca. 1 615 400 enheder.

(60) Da de japanske producenter påbegyndte eksporten af CD-afspillere til Fællesskabet i 1984 opnåede de en markedsandel på under 50 % i Fællesskabet. I 1985 nåede de en andel på ca. 68 % og i 1987 ca. 70 % af det samlede marked i Fællesskabet.

II. Dumpingimporten fra Korea: Omfang og markedsandel

(61) Fra Korea importeredes der i 1984 12 enheder, i 1985 1 526 enheder, i 1986 33 934 enheder og i 1987 148 352 enheder. I undersøgelsesperioden var tallet 89 478 enheder.

(62) Da de koreanske producenter påbegyndte eksporten af CD-afspillere til Fællesskabet i 1985 opnåede de en andel på under 1 % af markedet i Fællesskabet. I 1986 øgedes denne andel til ca. 1,5 % og i 1987 nåede den op på næsten 5 % af det samlede marked i Fællesskabet.

III. Den samlede dumpingimport fra Japan og Korea: Markedsandel

(63) Markedsandelen for samtlige berørte eksportører var på under 50 % i 1984, ca. 70 % i 1985 og ca. 80 % i 1987.

iii) *Den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet: Produktionsomfang og markedsandel*

(64) Antallet af CD-afspillere fremstillet i Fællesskabet steg fra indeks 100 i 1984 til indeks 789 i 1986 og faldt i 1987 til indeks 552. Denne stigning er langt lavere end forøgelsen af markedets størrelse (jf. betragtning 57).

(65) På grundlag af de solgte mængder beregnedes det, at markedsandelen faldt fra over 50 % i 1984 til under en tredjedel i 1985. I 1986 var der tale om en mindre stigning i markedsandelen sammenholdt med 1985. I 1987 medførte et betydeligt fald i markedsandelen for den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet, at andelen blev på ca. 18 % af markedet i Fællesskabet.

iv) *Produktionskapacitet, kapacitetsudnyttelse og lagre*

(66) Kommissionen konstaterede, at den faktiske produktionskapacitet steg fra indeks 100 i 1984 til indeks 767 i 1987 med en kapacitetsudnyttelsesgrad, som faldt med ca. 25 % fra 1983 til 1987.

(67) Lagerbeholdningerne steg også, nemlig fra indeks 100 i 1984 til indeks 133 i 1985 og 1 633 i 1986. Fællesskabsproducenterne øgede ikke produktionskapaciteten i 1987. Alligevel faldt kapacitetsudnyttelsesgraden fra over 50 % i 1986 til under 40 % i 1987. En forøgelse af eksporten fra indeks 100 i 1984 til indeks 755 i 1987 var ikke tilstrækkelig til at vende nedgangslinjen for kapacitetsudnyttelsen.

b) **Prisunderbud, unormalt lave salgspriser og pristryk**

(68) Efter at have modtaget en klage fra en koreansk eksportør vedrørende de konstaterede prisunderbud sammenlignede Kommissionen også fællesskabsproducenternes priser med den koreanske eksportørs priser i det handelsled, hvor der sælges til OEM-selskaber i Fællesskabet. Syv koreanske modeller sammenlignedes hver især med de nærmest tilsvarende i Fællesskabet fremstillede OEM-modeller. Disse sammenligninger viste, at alle syv koreanske modeller solgtes til priser, der var fra 28,6-36 % lavere end priserne på de tilsvarende fællesskabsmodeller. Sammenlignedes der med indikativpriserne, var der tale om underskud på mellem 49,84 % og 55,04 %.

(69) En koreansk eksportør gjorde gældende, at Kommissionen for at beregne underbuddets størrelse burde foretage justeringer for forskelle i fysiske egenskaber. Der blev imidlertid ikke fremlagt oplysninger vedrørende en kvantificering af sådanne forskelle. For denne eksportør konstateredes der for så vidt angår eksporten til OEM-selskaber underbud på 28,6 % og på 49,84 % set i forhold til indikativprisen. For eksporten af mærkevarer var nævnte underbud henholdsvis 19,72 % og 44,51 %. Selv om der indrømmedes justering for hele forskellen i fremstillingsomkostninger, ville der for denne eksportørs vedkommende være tale om underbud på 11,5 % og på 37,83 % set i forhold til indikativprisen for eksporten til OEM-selskaber og henholdsvis 5,01 og 35,73 % for eksporten af mærkevarer.

(70) Der blev ikke fremlagt nye oplysninger eller fremsat nye argumenter vedrørende prisunderbud, de unormalt lave salgspriser og det pristryk, der var en følge af dumpingimporten.

c) **Fortjeneste og beskæftigelse**

(71) Kommissionen fastslog i sin forordning, at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet led betydelige finansielle tab i referenceperioden (jf. betragtning 100 i kommissionsforordningen). Der blev ikke fremsat nye argumenter eller fremlagt nye oplysninger vedrørende resultaterne af Kommissionens undersøgelse af den pågældende fællesskabserhvervsgrens fortjeneste eller vedrørende beskæftigelsen (jf. betragtning 101 i nævnte forordning) i Fællesskabet.

d) **Konklusion**

(72) Ovenstående i sammenhæng med det i betragtning 83-101 i kommissionsforordningen anførte foranledigede Rådet til at fastslå, at den pågældende fællesskabserhvervsgrens stilling på markedet og finansielle resultater er inde i en negativ udvikling, og at der påføres denne erhvervsgren væsentlig skade.

J. DUMPINGIMPORTENS SKADELIGE VIRKNINGER

(73) Kommissionen fastslog i betragtning 104 og 105 i sin forordning, at virkningerne af den enkelte eksportørs eksport og virkningerne af importen fra henholdsvis Japan og Korea måtte vurderes på et kumulativt grundlag, og i betragtning 106-120

fastslog den, at dumpingimporten af CD-afspillere med oprindelse i Japan og Korea særskilt betragtet måtte anses for at have påført den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet væsentlig skade.

a) **Kumulation**

(74) Flere koreanske eksportører gjorde fortsat gældende, at virkningerne af den koreanske eksport ikke burde kumuleres med virkningerne af den japanske eksport. Eftersom de koreanske og japanske CD-afspillere konkurrerer med hinanden og med de i Fællesskabet fremstillede maskiner, og da den koreanske eksport ikke er ubetydelig, både hvad angår mængde og markedsandel, og i øvrigt af de grunde, der er omhandlet i betragtning 105 i kommissionsforordningen, bekræfter Rådet Kommissionens konklusioner vedrørende dette spørgsmål.

(75) En række eksportører gjorde fortsat gældende, at Kommissionen havde undladt at påvise de specifikke skadelige virkninger af dumpingimporten, som kunne tilskrives den enkelte eksportør. Rådet kan imidlertid ikke godtage disse argumenter. I overensstemmelse med Rådets holdning i tidligere sager og med Domstolens retspraksis finder Rådet, at de skadelige virkninger af de enkelte eksportørers dumpingimport må vurderes under ét.

b) **Dumpingpriser, markedsandele og fortjeneste**

(76) Der blev ikke fremsat nye argumenter, som kunne anfægte Kommissionens konklusioner vedrørende forbindelsen mellem dumpingpriser, markedsandele og fortjeneste for den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet.

c) **Andre faktorer**

(77) En eksportør gjorde fortsat gældende, at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet traf forkerte forretningsmæssige dispositioner, når den sænkede markedspriserne til et niveau, der ikke gav dækning for omkostningerne, og akkumulerede langt større lagre end de japanske konkurrenter.

(78) Fællesskabsproducenterne søgte gennem deres prispolitik at fastholde deres markedsandele som en reaktion på et pristryk, der var en følge af dumpingimporten. En sådan prispolitik kan ikke anses for at være en forkert forretningsdisposition. Hvad angår lagerbeholdningerne, gjorde den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet gældende, at forøgelsen af lagerbeholdningerne var en følge af dumpingimporten fra Japan, som påvirkede fællesskabsproducenternes salg og markedsandele. Følgelig kan en sådan forøgelse af lagerbeholdninger ikke tilskrives forkerte forretningsdispositioner.

(79) Nogle eksportører gjorde gældende, at nedgangen i den pågældende fællesskabserhvervsgrens markedsandel, skyldes den tendens, der er observeret på markedet, hvor kunderne køber hi-fi-udstyr, inklusive CD-afspiller, som en pakkeløsning, der indeholder alle de ønskede features og kan klare de funktioner, som er nødvendige i et lydanlæg. En stor andel af kunderne siges at købe individuelle hi-fi-produkter af samme mærke, som de har i forvejen, selv om de måske ikke køber en fuldstændig »stack« på én gang. Der ville følgelig, hævdedes det, være en tendens til, at markedsandelen for CD-afspillere nåede samme niveau som markedsandelen for andre hi-fi-produkter, og fællesskabsproducenternes markedsandel for CD-afspillere burde mindskes til fordel for de producenter, der har en stærk position inden for hele sortimentet af hi-fi-produkter.

(80) En af disse eksportører anførte, at de trykkede eksportpriser på de japanske varer ikke skyldtes dumping, men lavere fremstillingsomkostninger for CD-afspillere, og eksportøren fremlagde visse bevisligheder for at påvise, at hans egne eksportpriser var nedsat med et beløb, der var lavere end nedgangen i fremstillingsomkostningerne.

(81) For så vidt angår argumenterne vedrørende prisudviklingen og kundernes adfærd, er det klart, at det generelle prisniveau på et komplekst marked som markedet for CD-afspillere i Fællesskabet kan falde hurtigt af andre grunde end dumping (jf. betragtning 83 i kommissionsforordningen), og udviklingen i markedsandele er en følge af komplicerede overvejelser, som kunderne gør sig, og som ikke nødvendigvis kun vedrører prisen (betragtning 108 i kommissionsforordningen).

(82) Spørgsmålet er imidlertid, om den normale markedsudvikling påvirkedes af de japanske og koreanske eksportørers dumpingpraksis på en sådan måde, at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet påførtes skade. I så henseende er der ifølge resultaterne af Kommissionens undersøgelse en klar parallel mellem stigningen i dumpingimporten og nedgangen i fællesskabserhvervsgrenens markedsandel, kapacitetsudnyttelse og fortjeneste.

(83) Kommissionen har endvidere på grundlag af bevisligheder fremlagt af den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet vedrørende prisudviklingen konstateret, at priserne på japanske modeller i april/maj 1986 faldt kraftigere end gennemsnitsprisen for de i Fællesskabet fremstillede modeller. Fællesskabsproducenterne har delvis reageret på nedgangen i markedsandelen ved at sænke deres priser, og

denne prisnedgang bragte i de fleste tilfælde salgspriserne ned på et niveau, der var lavere end produktionsomkostningerne og gav anledning til tab. Der blev ikke fremlagt oplysninger eller fremsat argumenter, der kunne anfægte denne konklusion.

(84) Hvad angår oplysningerne om forbindelsen mellem den enkelte eksportørs eksportpriser og fremstillingsomkostninger, finder Rådet, at denne forbindelse for så vidt angår den enkelte eksportør ikke i den foreliggende sag kan betragtes som et tilstrækkeligt bevis for de faktorer, der forårsagede det generelle pristryk, som er omhandlet i det foregående. Endvidere indeholder de af den pågældende eksportør fremlagte bevisligheder ingen forklaring på den kraftigere nedgang i de japanske eksportpriser i april/maj 1986.

d) **Konklusion**

(85) Rådet er af den opfattelse, at selv om det skulle være korrekt, at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet er inde i vanskeligheder, som tildels kan tilskrives andre faktorer end dumping, må de vanskeligheder, der er en følge af dumpingimporten, særskilt betragtes anses for at have medført væsentlig skade.

(86) Rådet bekræfter derfor resultaterne af Kommissionens undersøgelse, ifølge hvilken dumpingimportens omfang og markedsandel og de priser, hvortil de importerede CD-afspillere er blevet solgt i Fællesskabet, har påført den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet væsentlig skade.

K. FÆLLESSKABETS INTERESSER

(87) Som led i den foreløbige undersøgelse undersøgte Kommissionen Fællesskabets generelle interesser, fællesskabsindustriens interesser, forbrugernes og de endelige brugeres interesser og endvidere andre industriers og aktivitetsområders, dvs. CD-producenter, musikere, kunstnere osv. Af de grunde, der er anført i betragtning 121-137 i kommissionsforordningen konkluderede den, at det af hensyn til Fællesskabets interesser alt tagen i betragtning er påkrævet at yde den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet beskyttelse.

(88) Ud over resultaterne af Kommissionens undersøgelse vedrørende forbrugernes interesser, som omhandlet i betragtning 134-136 i kommissionsforordningen, bekræftes det på grundlag af oplysninger, som Kommissionen er i besiddelse af, at indførelsen af told ikke i væsentligt omfang vil berøre udvalget af og priserne på CD-afspillere, der er til rådighed for forbrugeren, så meget mere som mindst otte af de japanske selskaber, som medvirkede i undersøgelsen, og som i undersøgelsesperioden repræsenterede 89,95 % af den samlede eksport fra alle japanske selskaber, der samarbejde, allerede giver sig af med produktion af CD-afspillere på fabrikker i Fællesskabet eller har bebudet, at de har planer om at gøre det.

(89) Der er ikke fremsat nye argumenter vedrørende spørgsmålet om Fællesskabets interesser. Rådet konkluderer derfor af ovenstående grund og af de i betragtning 121-137 i kommissionsforordning anførte, at det er i Fællesskabets altovervejende interesse, at den skade, der skyldes dumping, afhjælpes, og at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet beskyttes mod dumpingimporten af CD-afspillere fra Japan og Korea.

L. TOLDSATS

a) **Toldsats**

(90) For at afhjælpe den skade, der er påført fællesskabsproducenterne, bør tolden være tilstrækkelig til at gøre det muligt for dem af opveje deres tab og opnå et tilstrækkeligt overskud gennem en betydelig forhøjelse af deres salgspriser på CD-afspillere af egen produktion, uden at de dermed mister markedsandele i Fællesskabet, eller således at de måske kan genvinde deres andel af markedet.

i) *Beregningsmetode*

(91) Beregningsmetoden forklaredes i betragtning 140-149 i kommissionsforordningen. Efter at have modtaget bemærkninger fra de berørte parter er tre elementer ændret. Efter en undersøgelse af fællesskabsproducenternes påstand om, at en fortjeneste på 15 % var nødvendig for at sikre en konkurrencedygtig drift under hensyntagen til alle relevante økonomiske faktorer, og en undersøgelse af de bevisligheder, der blev fremlagt til støtte for denne påstand, og da der ikke indgik væsentlige bemærkninger fra eksportørerne, blev det fastslået, at en fortjeneste på 12 % kan anses for tilstrækkelig. For det andet udvidedes beregningen, som med henblik på den midlertidige told begrænsedes til kun at omfatte OEM-salg og det tyske marked for så vidt angår salg af mærkevarer, til også at omfatte salget af mærkevarer på det franske og britiske marked. For det tredje accepterede Kommissionen efter at have modtaget et underbygget krav fra en eksportør at forhøje den pågældende eksportørs eksportpris til uafhængige forhandlere med de faktiske beløb i stedet for den gennemsnitlige forhøjelse på 25,86 %, som anvendtes for andre eksportører.

ii) *Argumenter fra den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet*

(92) Den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet gjorde gældende, at det for at afhjælpe skaden ikke er tilstrækkeligt at opveje tabene og genskabe rentabiliteten. Der bør også tages hensyn til de markedsandele, der er gået tabt, og de nødvendige udgifter til forskning og udvikling, reklame, distribution og investeringer ved beregning af den told, der er nødvendig for at afhjælpe skaden. For at give dækning for disse yderligere aspekter anførtes det, at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet burde opnå en fortjeneste på 25 %.

(93) Rådet godtager, at det i tilfælde, hvor store markedsandele er gået tabt, som det har været tilfældet for de producenter i Fællesskabet, der fremstiller CD-afspillere, kan være påkrævet for at afhjælpe skaden at tage hensyn til de yderligere omkostninger, der for den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet vil være nødvendige for at genvinde de tabte markedsandele. På baggrund af de særlige omstændigheder, der gør sig gældende i den foreliggende procedure og på markedet for CD-afspillere i Fællesskabet, konkluderedes det imidlertid, at dette krav ikke kunne imødekommes hovedsagelig af to grunde. For det første fremlagde den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet ikke sådanne tal for Kommissionen, som på tilfredsstillende måde dokumenterede omfanget af sådanne yderligere omkostninger. For det andet var den skade, der var konstateret for den erhvervsgren i Fællesskabet, der fremstiller CD-afspillere, meget betydelig. Følgelig viser resultaterne af disse beregninger for nænsten alle betydende eksportører, at tolden bør fastsættes til et beløb svarende til de fastlagte dumpingmargener. En yderligere forhøjelse af fællesskabsproducenternes fortjeneste ville blot berøre nogle små producenter, der dækker specialiserede segmenter af markedet og kun forvolder begrænset skade. Det kan følgelig ikke forventes, at en sådan forhøjelse vil medføre en forøgelse af den pågældende erhvervsgrens markedsandel i Fællesskabet.

iii) *Eksportørernes argumenter*

(94) Flere eksportører gjorde gældende, at eftersom nogle eller alle deres CD-modeller solgtes til priser, der var højere end de tilsvarende fællesskabsmodeller, forvoldte deres salg ikke skade for den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet.

(95) For at vurdere om disse påstande var berettigede, gennemgik Rådet resultaterne og konklusionerne af Kommissionens undersøgelse vedrørende forbindelserne mellem priserne på importerede CD-modeller og priserne på og markedsandelene for fællesskabsproducenternes modeller.

(96) Kommissionen har fastslået (betragtning 11 i kommissionsforordningen) at alle modeller af autonome CD-afspillere i meget betydeligt omfang kan erstatte hinanden ud fra et forbrugersynspunkt. Det fremgår af betragtning 91, 92 og 143-145, at Kommissionens fandt, at denne indbyrdes ombyttelighed i særlig høj grad var acceptabel, når de pågældende modellers fysiske egenskaber i tilstrækkelig grad svarede til hinanden. Kommissionen konstaterede med andre ord, at de skadelige virkninger, der kunne tilskrives den enkelte CD-model, som indførtes til dumpingpriser, hovedsagelig var følgelig for den eller de nærmest tilsvarende fællesskabsmodeller, som den importerede model ifølge forbrugernes opfattelse direkte konkurrerer med. Kommissionen fastslog endvidere i betragtning 108 og 109 og også i betragtning 115 og 116 i kommissionsforordningen, at der er en forbindelse mellem priserne på og markedsandelene for direkte konkurrende modeller, og at den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet måtte forsvare sin markedsandel ikke alene mod prisunderbud, men også mod en generel sænkning af priserne på direkte konkurrerende modeller. Rådet fandt, at de i betragtning 94 omhandlede eksportører ikke fremførte argumenter eller fremlagde bevisligheder, som kunne ændre resultaterne og konklusionerne af Kommissionens undersøgelse. Under disse omstændigheder må klagen afvises, fordi der ikke i denne tages hensyn til disse betragtninger.

(97) Flere eksportører gjorde gældende, at den gruppe af direkte konkurrerende modeller, der var fastsat af den i betragtning 92 i kommissionsforordningen nævnte ekspert, ikke var tilfredsstillende. Efter indførelsen af den midlertidige told og i nogle tilfælde efter at Kommissionen havde meddelt, at den havde til hensigt at foreslå indførelse af endelige foranstaltninger i henhold til artikel 7, stk. 4, i forordning (EØF) nr. 2423/88, blev der foreslået nye kriterier og/eller en ny vægtning af de af eksperten benyttede kriterier, og der blev foreslået andre grupper af modeller.

(98) Kommissionen erindrer for det første om, at eksperten blev udpeget i forståelse med alle de berørte eksportører, at han for det andet har fastlagt modelsammenligningen på grundlag af objektive kriterier, som derefter er anvendt for alle de af denne procedure omfattede selskaber, og for det tredje, at de berørte eksportører fik rimelig lejlighed til at fremsætte bemærkninger til disse kriterier og til vægtningen heraf, og at der blev taget hensyn til sådanne bemærkninger. Da modelsammenligningen er en kompliceret affære, som indebærer, at den eksterne ekspert inddrages, beregnede Kommissionen i de tilfælde, hvor der blev foreslået alternative modelgrupper, først den deraf følgende indvirkning på tolden for den berørte eksportør. Hvis skadestærsklen på grundlag af Kommissionens sammenligning var højere, hvis beregningen blev foretaget på grundlag af den af eksportøren foreslåede modelsammenligning, fandt Kommissionen det ikke påkrævet at fastslå, om det konkrete krav var berettiget eller ej. Kun i ét tilfælde havde et sådant forslag indvirkning på tolden, og i dette tilfælde måtte det afvises, fordi den pågældende eksportør foreslog en alternativ vægtning af de af eksperten anvendte kriterier, uden at Kommissionen fik forelagt tilfredsstillende dokumentation herfor.

(99) Endelig gjorde nogle eksportører gældende, at der i beregningen af den told, der var nødvendig for at afhjælpe skaden, skulle tages hensyn til justeringer for forskelle i fysiske egenskaber mellem fællesskabsmodellerne og de importerede modeller.

(100) Det blev først fastslået, at denne gruppe af modeller var opstillet på grundlag af de generelle kriterier og den vægtning, der var anvendt af eksperten. For de eksportører, der eksporterede mange modeller til Fællesskabet, blev der, selv om der var betydelige forskelle i fysiske egenskaber mellem de sammenlignede modeller, ikke fremlagt bevisligheder, hvoraf det fremgik, at den generelle metode, der var anvendt, i gennemsnit resulterede i en væsentlig over- eller undervurdering af de pågældende modellers features og kvalitet. Endvidere indebærer den af Kommissionen benyttede metode, at såfremt justeringerne skulle få nogen indvirkning på den på dette grundlag beregnede told, skulle justeringerne gælde salgspriserne på de importerede modeller. En sådan ændring af priserne ville blot påvirke grundlaget for beregningen af den procentuelle forhøjelse, der er omhandlet i betragtning 145 i kommissionensforordningen. Forskellen ville være ubetydelig og absolut ikke tilstrækkelig til at ændre størrelsen af den deraf følgende told for alle de i betragtning 105 og 106 nævnte eksportører. Hvad endelig angår de af de pågældende eksportører, som krævede en alternativ modelsammenligning, med undtagelse af den i betragtning 98 omhandlede, resulterede Kommissionens beregning på grundlag af den af disse eksportører foreslåede modelsammenligning i en højere dumpingmargen end den, der ellers var fastsat.

(101) For de tre selskaber, der er nævnt i betragtning 50 og 51, var de fremlagte oplysninger ikke tilstrækkelige til at foretage en specifik beregning af den told, der var nødvendig for at afhjælpe skaden. Det ansås derfor for rimeligt at fastsætte tolden for disse eksportører til samme sats som dumpingmargenen.

c) **Konklusion**

(102) Rådet konkluderer, at på grundlag af den beregningsmetode, der bygger på fastsættelse af skadestærsklen, og som er beskrevet i betragtning 145 - 148 i kommissionsforordningen, samt af ovennævnte grunde, bør den told, der skal indføres, være lig med dumpingmargenen for alle de i betragtning 48 og 50 nævnte eksportører med undtagelse af Teac, Lux Corporation, Alpine Electronics Inc. og Marantz Japan Inc.

(103) For Teac bør tolden fastsættes til samme niveau som skadestærsklen. For Lux Corporation, Tokyo, Alpine Electronics Inc., Tokyo og Marantz Japan Inc., Tokyo, var de på dette grundlag fastsatte toldsatser ubetydelige, og de berettiger således ikke til indførelse af beskyttelsesforanstaltninger.

(104) For andre selskaber, som hverken besvarede Kommissionens spørgeskema eller på anden måde gav sig til kende, eller som ikke tillod fuld adgang til oplysninger, som Kommissionen anså for nødvendige for at efterprøve det pågældende selskabs optegnelser, finder Rådet det rimeligt at indføre den højeste told, der er beregnet, dvs. 32 % for varer, der har oprindelse i Japan, og 26,11 % for varer med oprindelse i Korea. Det ville være en belønning af manglende samarbejdsvilje at antage, at tolden for disse pdocuenter/eksportører skulle være lavere end den højeste antidumpingtold, der er fastlagt.

(105) Den told, der skal indføres, bør gælde for alle CD-afspillere, som defineret i betragtning 8, med oprindelse i Japan og Korea.

M. TILSAGN

(106) Flere eksportører har afgivet pristilsagn. Det var imidlertid opfattelsen, at i betragtning af antallet af eksportører, antallet af modeller, som disse eksportører, eksporterer, antallet af mulige features på de pågældende produkter og de hyppige modelskift, ville det være vanskeligt at anvende et tilsagn, og det ville kræve betydelige ressourcer at føre kontrol med overholdelsen heraf. Efter konsultationer i Det Rådgivende Udvalg afvistes disse tilsagn derfor.

N. OPKRÆVNING AF MIDLERTIDIG TOLD

(107) I betragtning af de fastlagte dumpingmargener og den alvorlige skade, der er påført den pågældende erhvervsgren i Fællesskabet, fandt Rådet det påkrævet, at beløb, for hvilke der er stillet sikkerhed i form af midlertidig antidumpingtold, opkræves endeligt med beløb svarende til den endelige told, der indføres —

UDSTEDT FØLGENDE FORORDNING:

Artikel 1

1. Der indføres en endelig antidumpingtold på importen af visse CD-afspillere, henhørende under Taric-kode 8519 99 10*10 (1), dvs. autonome lydgengivere med et laseroptisk læsesystem, hvis ydre dimensioner er mindst 216 × 45 × 150 mm, også apparater, hvori der kan indlægges højst 10 CD-plader, herunder lydgengivere, der kan indgå i en såkaldt »rack«, men som kan fungere separat med egen strømforsyning og betjening, beregnet til tilslutning til lysnet med normalt 110/120/220/240V vekselstrøm og ikke i stand til at fungere med en strømforsyning på DC12V og derunder, med oprindelse i Japan og Republikken Korea.

2. Tolden fastsættes til 32 % for varer med oprindelse i Japan (Taric-tillægskode: 8279) og til 26,1 % for varer med oprindelse i Korea (Taric-tillægskode: 8285) af prisen, netto, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet, med undtagelse af import af de i stk. 1 omhandlede varer, som fremstilles eller sælges til eksport af følgende selskaber, for hvilke tolden fastsættes til:

(1) Den anførte Taric-kode er den, der er gældende på dagen for denne forordnings ikrafttræden.

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

af prisen, netto, frit Fællesskabets grænse, ufortoldet. Er det eksporterende selskab ikke det samme som det producerende selskab, er det tolden for det producerende selskab, der finder anvendelse.

3. Tolden finder ikke anvendelse på importen af de i stk. 1 omhandlede varer, der fremstilles af Lux Corporation, Tokyo, Alpine Electronics Inc., Tokyo, og Marantz Japan Inc., Tokyo (Taric-tillægskode: 8278)

4. Gældende bestemmelser for told finder anvendelse.

Artikel 2

De beløb, der er opkrævet eller stillet som sikkerhed i form af midlertidig antidumpingtold i henhold til forordning (EØF) nr. 2140/89, opkræves med en sats svarende til den endelige told, hvor den endelige told er lavere end den midlertidige antidumpingtold, og i alle øvrige tilfælde med en sats svarende til den midlertidige told. Beløb, der er stillet som sikkerhed, og som ikke modsvares af satsen for den endelige told, frigives.

Artikel 3

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

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

Udfærdiget i Bruxelles, den 16. januar 1990.

På Rådets vegne
M. O'KENNEDY
Formand