ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ (ΕΟΚ) αριθ. 112/90 ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ

της 16ης Ιανουαρίου 1990

για την επιβολή του οριστικού δασμού αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές συσκευών αναπαραγωγής του ήχου με σύστημα οπτικής ανάγνωσης με ακτίνες λέιζερ καταγωγής Ιαπωνίας και Δημοκρατίας της Κορέας και για την οριστική είσπραξη του προσωρινού δασμού

Η ΕΠΙΤΡΟΠΗ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ,

Έχοντας υπόψη:

τη συνθήκη για την ίδρυση της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας,

τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 του Συμβουλίου της 11ης Ιουλίου 1988 για την άμυνα κατά των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ ή επιδοτήσεων από χώρες μη μέλη της Ευρωπαϊκής Οικονομικής Κοινότητας [1], και ιδίως τα άρθρα 9 και 12,

την πρόταση που υπέβαλε η Επιτροπή, μετά από διαβούλευση στα πλαίσια της συμβουλευτικής επιτροπής που προβλέπεται από τον εν λόγω κανονισμό,

Εκτιμώντας ότι:

Α. ΠΡΟΣΩΡΙΝΑ ΜΕΤΡΑ

(1) Η Επιτροπή, με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2140/89 [2], που στο εξής καλείται «κανονισμός της Επιτροπής», επέβαλε προσωρινό δασμό αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές ορισμένων συσκευών αναπαραγωγής ήχου με σύστημα οπτικής ανάγνωσης με ακτίνες λέιζερ που στο εξής καλούνται «CDP» καταγωγής Ιαπωνίας και Δημοκρατίας της Κορέας. Η ισχύς του δασμού αυτού παρατάθηκε για μέγιστη περίοδο δύο μηνών με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 3444/89 του Συμβουλίου [3].

Β. ΜΕΤΑΓΕΝΕΣΤΕΡΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

(2) Ύστερα από την επιβολή προσωρινού δασμού αντιντάμπινγ, οι ιάπωνες και κορεάτες εξαγωγείς ζήτησαν να γίνουν δεκτοί σε ακρόαση από την Επιτροπή και το αίτημά τους έγινε αποδεκτό. Υπέβαλαν επίσης γραπτές παρατηρήσεις καθιστώντας γνωστές τις απόψεις τους σχετικά με τα συμπεράσματα.

(3) Ορισμένοι ιάπωνες εξαγωγείς, οι οποίοι συνεργάστηκαν κατά τη διαδικασία, υπέβαλαν πρόσθετα επιχειρήματα τα οποία απαιτούσαν περαιτέρω εξέταση. Πραγματοποιήθηκαν έρευνες μόνον όσον αφορά αυτά τα πρόσθετα επιχειρήματα, στις εγκαταστάσεις ορισμένων εξαγωγέων στην Ιαπωνία, εφόσον κρίθηκε ότι ήταν δυνατόν να πραγματοποιηθούν, μέσα στο περιορισμένο χρονικό πλαίσιο που μεσολάβησε μεταξύ του προσωρινού και οριστικού δασμού.

(4) Ορισμένοι εισαγωγείς και εξαγωγείς, οι οποίοι δεν γνωστοποίησαν τις απόψεις τους στην Επιτροπή μέσα στην προθεσμία που προβλέπεται στην ανακοίνωση για την έναρξη της διαδικασίας, ζήτησαν ακρόαση σύμφωνα με το άρθρο 2 του κανονισμού της Επιτροπής. Μολονότι οι απόψεις τους ελήφθησαν πλήρως υπόψη, δεν ήταν δυνατόν, λόγω του περιορισμένου χρόνου, να αναληφθεί νέα πλήρης έρευνα για κάθε εξαγωγέα. Τα νέα μη επαληθευμένα στοιχεία που υπέβαλαν δεν ελήφθησαν υπόψη.

(5) Ορισμένα μέρη ζήτησαν επίσης να ενημερωθούν για ορισμένα κύρια γεγονότα και εκτιμήσεις βάσει των οποίων η Επιτροπή είχε την πρόθεση να συστήσει την επιβολή οριστικών δασμών και την οριστική είσπραξη των ποσών που είχαν καταβληθεί ως εγγύηση, συνεπεία της επιβολής προσωρινού δασμού. Επίσης, τους δόθηκε χρόνος για να προβούν σε διαβήματα.

(6) Εξετάστηκαν οι προφορικές και γραπτές παρατηρήσεις και τα σχόλια των μερών και, εφόσον χρειάστηκε, τροποποιήθηκαν τα συμπεράσματα της Επιτροπής για να ληφθούν αυτά υπόψη.

(7) Λόγω του πολύπλοκου χαρακτήρα της διαδικασίας, και ειδικότερα της λεπτομερούς επαλήθευσης των στοιχείων και εξαιτίας του αριθμού των εμπλεκόμενων εξαγωγέων και των πολυάριθμων επιχειρημάτων που υποβλήθηκαν, δεν ήταν δυνατόν να ολοκληρωθεί η έρευνα μέσα στην προθεσμία που προβλέπεται στο άρθρο 7 παράγραφος 9 στοιχείο α) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88.

Γ. ΥΠΟ ΕΞΕΤΑΣΗ ΠΡΟΪΟΝ ΚΑΙ ΚΟΙΝΟΤΙΚΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

(8) Η Επιτροπή, στο πλαίσιο των προσωρινών συμπερασμάτων της, θεώρησε ότι όλες οι αυτόνομες CDP που παράγονται στην Κοινότητα, όπως ορίζεται στις παραγράφους 7 έως 12 του κανονισμού της Επιτροπής, είναι όμοιες με όλες τις αυτόνομες CDP που εξάγονται από την Κορέα και την Ιαπωνία και ότι οι κοινοτικοί παραγωγοί Philips, Grundig και Bang & Olufsen αποτελούν την κοινοτική βιομηχανία κατά την έννοια του άρθρου 4 παράγραφος 5 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Παρόλα ταύτα, ορισμένοι εξαγωγείς εξακολούθησαν να ισχυρίζονται ότι τα μοντέλα τους δεν πρέπει να θεωρούνται ομοειδή προϊόντα επειδή παρουσιάζουν διαφορές ως προς το επίπεδο προδιαγραφών και τον πολύπλοκο χαρακτήρα των χαρακτηριστικών. Οι εξαγωγείς δεν υπέβαλαν νέα επιχειρήματα κατά των συμπερασμάτων αυτών. Ως εκ τούτου, επιβεβαιώνονται από το Συμβούλιο.

[1] ΕΕ αριθ. L 209 της 2. 8. 1988, σ. 1.
[2] ΕΕ αριθ. L 205 της 18. 7. 1989, σ. 5.
[3] ΕΕ αριθ. L 331 της 16. 11. 1989, σ. 45.

Δ. ΤΙΜΗ ΕΞΑΓΩΓΗΣ

α) Πωλήσεις σε ανεξάρτητους εισαγωγείς

(9) Όσον αφορά τις εξαγωγικές πωλήσεις που πραγματοποιούν οι ιάπωνες και κορεάτες εξαγωγείς απευθείας σε ανεξάρτητους εισαγωγείς στην Κοινότητα, οι τιμές καθορίστηκαν με βάση την τιμή που πράγματι καταβάλλεται ή που πρέπει να καταβάλλεται για όλες τις πωλήσεις του προϊόντος που εξάγεται, μετά από αφαίρεση κάθε φόρου, μείωσης ή έκπτωσης που όντως παραχωρείται και συνδέεται άμεσα με τις εν λόγω πωλήσεις.

β) Πωλήσεις σε συνδεδεμένους εισαγωγείς

(10) Στην περίπτωση κατά την οποία πραγματοποιούνται εξαγωγές σε θυγατρικές εταιρείες που εισήγαγαν το προϊόν στην Κοινότητα, θεωρήθηκε σωστό, λαμβάνοντας υπόψη τη σχέση μεταξύ εξαγωγέα και εισαγωγέα, οι τιμές εξαγωγής να κατασκευάζονται με βάση τις τιμές, μετά από αφαίρεση κάθε μείωσης και έκπτωσης, στις οποίες επαναπωλούνται πρώτα τα εισαγόμενα προϊόντα σε ανεξάρτητο αγοραστή. Οι εκπτώσεις, οι μειώσεις και η αξία των ελεύθερων αγαθών που συνδέονται άμεσα με την υπό εξέταση πώληση αφαιρέθηκαν από την τιμή που χρεώνεται στον ανεξάρτητο πελάτη και έγινε η αναγκαία προσαρμογή για να ληφθούν υπόψη όλες οι δαπάνες από τη στιγμή της εισαγωγής μέχρι τη μεταπώληση, συμπεριλαμβανομένων των δασμών και των φόρων.

(11) Ορισμένες δαπάνες, κυρίως για διαφήμιση, έρευνα της αγοράς και επίσης ορισμένες λειτουργικές δαπάνες, επεστράφησαν σε ορισμένες θυγατρικές, από την εξάγουσα μητρική εταιρεία και, κατά συνέπεια, εμφανίστηκαν ως εισόδημα στα λογιστικά βιβλία της θυγατρικής. Εντούτοις, θεωρήθηκε ότι οι δαπάνες αυτές επιβάρυναν τις θυγατρικές, ενώ συνήθως επιβαρύνουν τις εισάγουσες θυγατρικές και, κατά συνέπεια, πρέπει να θεωρούνται ως μέρος των δαπανών τους.

(12) Δύο εξαγωγείς κατέβαλαν στην Ιαπωνία δαπάνες για διαφήμιση οι οποίες, στην πραγματικότητα, αφορούσαν την Ευρώπη και προορίζονταν για διαφημιστικά φυλλάδια προώθηση των πωλήσεων και προώθηση του εμπορικού σήματος αποκλειστικά ή εν μέρει στην Ευρώπη, και αποκλειστικά ή εν μέρει για το υπό εξέταση προϊόν. Θεωρήθηκε, για τα κράτη μέλη της Κοινότητας, όπου ο εν λόγω εξαγωγέας έχει θυγατρικές εταιρείες εισαγωγής, ότι οι δαπάνες αυτές, στο βαθμό που συνδέονται με το κράτος μέλος και το υπό εξέταση προϊόν, πρέπει να θεωρηθούν ως δαπάνες με τις οποίες συνήθως επιβαρύνονται οι θυγατρικές πωλήσεων και προστίθενται στις δαπάνες των θυγατρικών αυτών, εκτός εάν η εν λόγω εταιρεία είναι σε θέση να αποδείξει ότι οι εν λόγω δαπάνες ήταν τέτοιου είδους ώστε θα ήταν κανονικά δυνατόν να τις αναλάβει ο εξαγωγέας. Πράγματι, κάθε άλλη μεταχείριση των δαπανών αυτών συνεπάγεται διάκριση μεταξύ των προαναφερόμενων εξαγωγέων και εκείνων των οποίων οι θυγατρικές κατέβαλαν άμεσα όλες τις δαπάνες με τις οποίες κανονικά επιβαρύνονται.

(13) Για μια εταιρεία διαπιστώθηκε ότι τα στοιχεία σχετικά με τις τιμές cif που περιλαμβάνονται σε λίστες ηλεκτρονικού υπολογιστή τις οποίες έχουν υποβάλει οι θυγατρικές της στην Ευρώπη, ήταν λανθασμένα. Η εταιρεία συμφώνησε να χρησιμοποιήσει τις τιμές που περιέχονται στις γραπτές παρατηρήσεις για τους υπολογισμούς του ηλεκτρονικού υπολογιστή.

(14) Ένας εξαγωγέας ζήτησε από την Επιτροπή να εξαιρέσει το 34 % των μεταπωλήσεων της θυγατρικής της πωλήσεων στην Κοινότητα, όσον αφορά τρία από τα πέντε μοντέλα τα οποία πωλούσε κατά την περίοδο έρευνας, με την αιτιολογία ότι οι πωλήσεις αυτές ήταν πωλήσεις από αποθέματα, δεδομένου ότι τα εν λόγω μοντέλα δεν είχαν παραχθεί κατά την περίοδο έρευνας. Η Επιτροπή, σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 και την προηγούμενη πρακτική, θεώρησε ότι είναι καθοριστικός ο χρόνος της πώλησης και όχι ο χρόνος της παραγωγής. Κατά συνέπεια, δεν έγινε δεκτός ο ισχυρισμός αυτός.

(15) Μετά τη δημοσίευση του κανονισμού της Επιτροπής, ένας εξαγωγέας υποστήριξε διαφορετική βάση για την προσαρμογή των εξόδων διαφήμισης από αυτήν που υποστηρίχθηκε στο πλαίσιο των παρατηρήσεων που είχαν υποβληθεί αρχικά και τις οποίες επαλήθευσε η Επιτροπή. Δεν μπόρεσε να γίνει αποδεκτή η τροποποίηση της μεθόδου προσαρμογής για μέρος των δαπανών σε μεταγενέστερο στάδιο της διαδικασίας. Έγινε προσαρμογή του συνολικού κύκλου εργασιών των δαπανών.

γ) Κατηγορίες πελατών

(16) Το Συμβούλιο επιβεβαιώνει τα συμπεράσματα της Επιτροπής για τη διαπίστωση των τιμών εξαγωγής όπως εκτίθενται στα σημεία 19, 20, 21 και 22 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής για τους εξαγωγείς, εκτός από αυτούς που αναφέρονται πιο κάτω.

(17) Τέσσερις εξαγωγείς, και συγκεκριμένα οι Yamaha, Sanyo, Pioneer και Matsushita, υποστήριξαν πάλι ότι οι εξαγωγές τους πωλήθηκαν σε κατηγορίες πελατών (διανομείς) που διέφεραν από τους πελάτες προς τους οποίους έγιναν πωλήσεις στην εγχώρια αγορά (εν γένει μείγμα διανομέων και λιανεμπόρων και, σε ορισμένες περιπτώσεις, τελικών χρηστών) και έπρεπε να ληφθεί υπόψη το γεγονός αυτό.

(18) Κατά συνέπεια, η Επιτροπή εξέτασε προσεκτικά τις λειτουργίες των πελατών και κατά πόσον αυτές αντικατοπτρίζονται σαφώς, για τις αγορές και το εν λόγω προϊόν, στις ποσότητες που πωλούνται και στο σχήμα των τιμών που εφαρμόζονται. Κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι εξαγωγές είχαν πράγματι πωληθεί σε διανομείς.

Ε. ΚΑΝΟΝΙΚΗ ΑΞΙΑ

α) Εγχώρια τιμή

(19) Εν γένει, για τους περισσότερους από τους παραγωγούς/εξαγωγείς που περιλαμβάνονται στη διαδικασία, η κανονική αξία καθορίστηκε, όπως και για

τα προσωρινά συμπεράσματα, βάσει του σταθμισμένου μέσου όρου των εγχώριων τιμών όλων των πωλήσεων προς ανεξάρτητους πελάτες. Στις τιμές αυτές δεν περιλήφθηκαν οι εκπτώσεις και μειώσεις που αφορούν άμεσα τις πωλήσεις των CDP.

(20) Ένας εξαγωγέας ισχυρίστηκε ότι η κανονική αξία που καθορίστηκε για τις πωλήσεις του στην εγχώρια αγορά πρέπει να λαμβάνει υπόψη την αξία αγοράς των CDP για τις οποίες, κατά τον ισχυρισμό, προβλεπόταν κάποια μορφή έκπτωσης επί της καταβαλλόμενης τιμής για το υπό εξέταση προϊόν. Διαπιστώθηκε ότι αυτές οι σε είδος εκπτώσεις συνδέονταν άμεσα με τις εν λόγω πωλήσεις. Ο εξαγωγέας υποστήριξε ότι η πραγματική αξία αγοράς των αγαθών αυτών πρέπει να αφαιρεθεί από την εγχώρια τιμή πώλησης. Διαπιστώθηκε ότι τα αγαθά αυτά αγοράστηκαν από τον εξαγωγέα πολλά χρόνια πριν από την περίοδο έρευνας και δεν υπήρχε ούτε ένδειξη σχετικά με το κόστος αγοράς τους κατά την περίοδο έρευνας, ούτε πρόβλεψη των συνεπειών που έχουν τα αγαθά αυτά στην αξία της αγοράς των CDP. Κατά συνέπεια, η Επιτροπή υπολόγισε ότι η συνέπεια αυτή αντιστοιχεί με το κόστος ομοειδών αγαθών που αγοράστηκαν κατά την περίοδο έρευνας από τον ίδιο εξαγωγέα· και το κόστος αυτό αφαιρέθηκε από την εγχώρια τιμή πώλησης.

(21) Ένας κορεάτης εξαγωγέας υποστήριξε ότι οι εγχώριες πωλήσεις του δεν πρέπει να ληφθούν ως βάση για τον προσδιορισμό της κανονικής αξίας επειδή οι πωλούμενες ποσότητες ήταν πολύ χαμηλές, σε απόλυτη αξία, και οι τιμές πώλησης ήταν πολύ υψηλές και κατά συνέπεια δεν έπρεπε να θεωρηθεί ότι αντιπροσωπεύουν τη «γενική κατάσταση όσον αφορά τις τιμές». Το Συμβούλιο κάνει δεκτή τη θέση της Επιτροπής όσον αφορά την απόλυτη ποσότητα των πωλήσεων, όπως αναφέρεται στο σημείο 27 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής. Η Επιτροπή διαπίστωσε ότι οι εν λόγω τιμές πράγματι εφαρμόστηκαν, εκ μέρους του εν λόγω εξαγωγέα, κατά τις συνήθεις συναλλαγές. Κατά συνέπεια, δεν έγινε αποδεκτός ο ισχυρισμός.

β) **Κατηγορίες πελατών**

i) *Επιλεκτική κανονική αξία — ΚΑΕ*

(22) Καθορίστηκαν ξεχωριστές κανονικές αξίες για τις πωλήσεις σε κατασκευαστές αρχικού εξοπλισμού, που στο εξής καλούνται ΚΑΕ, γιατί έγινε αποδεκτό ότι οι πελάτες αυτοί λειτουργούσαν κατά τρόπο τελείως διαφορετικό από τους πελάτες άλλων κατηγοριών μη συνδεόμενων αγοραστών και ότι οι διαφορετικές αυτές λειτουργίες αντικατοπτρίζονται καθαρά, στις εν λόγω αγορές, από τις πωλούμενες ποσότητες και το σχήμα των εφαρμοζόμενων τιμών.

ii) *Επιλεκτική κανονική αξία — Πωλήσεις υπό ίδιο εμπορικό σήμα*

(23) Επιβεβαιώνονται τα συμπεράσματα της Επιτροπής για τον καθορισμό της κανονικής αξίας για τη Sony, με βάση τις πωλήσεις της εταιρείας αυτής σε μη συνδεόμενους διανομείς, όπως αναφέρεται στα σημεία 29, 30 και 31 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής.

(24) Οι τέσσερις εξαγωγείς που αναφέρονται στο σημείο 17 ισχυρίστηκαν ότι πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ των κατηγοριών των πρώτων ανεξάρτητων αγοραστών τους. Ειδικότερα, ισχυρίστηκαν ότι ειδικές κατηγορίες μη συνδεόμενων πελατών λειτουργούσαν με σαφώς διαφορετικό τρόπο από άλλες κατηγορίες μη συνδεόμενων πελατών και ότι αυτές οι διαφορετικές λειτουργίες αντικατοπτρίζονταν σαφώς στο μέγεθος των πωλούμενων ποσοτήτων, στην πολιτική καθορισμού των τιμών και το σχήμα των τιμών που διαπιστώνονται στην αγορά. Ισχυρίστηκαν ότι αυτές οι ειδικές κατηγορίες πελατών βρίσκονταν στο καταλληλότερο επίπεδο εμπορίου για τη σύγκριση με τις πωλήσεις προς εξαγωγή και ότι, κατά συνέπεια, η κανονική αξία για τους εξαγωγείς αυτούς έπρεπε να καθοριστεί επιλεκτικά με βάση το σταθμισμένο μέσο όρο των εγχώριων τιμών των πωλήσεών τους προς τις κατηγορίες αυτές ανεξάρτητων πελατών.

(25) Η Επιτροπή διεξήγαγε πρόσθετες επιτόπιες έρευνες. Για δύο από τους εν λόγω εξαγωγείς, στις επιχειρήσεις Yamaha και Sanyo, διαπιστώθηκε ότι οι ειδικές κατηγορίες των εν λόγω μη συνδεόμενων πελατών (και συγκεκριμένα ανεξάρτητοι διανομείς για τη Sanyo και ανεξάρτητοι έμποροι λιανικής πωλήσεως για τη Yamaha), λειτουργούσαν με τρόπο διαφορετικό από όλες τις άλλες κατηγορίες μη συνδεόμενων πελατών, στο βαθμό που αυτές οι ειδικές κατηγορίες πωλούσαν μόνο σε άλλες κατηγορίες πελατών, δηλαδή σε εμπόρους λιανικής πωλήσεως και τελικούς χρήστες για τη Sanyo, και σε τελικούς χρήστες για τη Yamaha. Η Pioneer και η Matsushita υποστήριξαν τη χρήση της επιλεκτικής κανονικής αξίας με βάση τις πωλήσεις τους σε ειδικές κατηγορίες πελατών οι οποίοι, κατά τον ισχυρισμό των εξαγωγέων αυτών, ήταν εταιρείες οι οποίες, αγοράζοντας μέσω του κεντρικού τμήματος αγορών, συμπεριφέρονταν ως διανομέας ο οποίος ενεργεί ως έμπορος λιανικής όταν μεταπωλεί μέσω του δικτύου διανομής. Διαπιστώθηκε, για το εν λόγω προϊόν, ότι τα τμήματα αγοράς των πελατών αυτών λειτουργούσαν με τρόπο διαφορετικό από όλες τις άλλες κατηγορίες μη συνδεόμενων πελατών επειδή, κατά τις σχέσεις τους με τον εν λόγω εξαγωγέα/παραγωγό, λειτουργούσαν ως διανομείς.

(26) Επίσης η Επιτροπή συνέκρινε τις πωλούμενες ποσότητες, την πολιτική καθορισμού των τιμών και το επίπεδο των τιμών που εφαρμόζονται σ' αυτές τις ειδικές κατηγορίες πελατών, με τις τιμές που εφαρμόστηκαν σε άλλες κατηγορίες μη συνδεόμενων πελατών. Το αποτέλεσμα της σύγκρισης αυτής για τους εν λόγω τρεις εξαγωγείς δείχνει σαφή διάκριση ως προς τις πωλούμενες ποσότητες, σαφή διαφορά όσον αφορά την πολιτική καθορισμού των τιμών και συνεκτικό υπόδειγμα τιμών που δείχνει τις διαφορετικές λειτουργίες αυτών των πελατών σε σχέση με

άλλους ανεξάρτητους πελάτες. Για τον τέταρτο εξαγωγέα, τη Sanyo, μπορεί να διαπιστωθεί, ως προς ορισμένους πελάτες, διάκριση όσον αφορά τις ποσότητες καθώς και την πολιτική καθορισμού των τιμών αλλά, για την περίοδο έρευνας, δεν υπήρχε υπόδειγμα τιμών. Η Sanyo φαίνεται ότι ακολουθούσε μια συνεκτική πολιτική χαμηλότερων τιμών προς τους ανεξάρτητους διανομείς σε σχέση με άλλες κατηγορίες ανεξάρτητων πελατών ανά πάσα στιγμή για το εν λόγω προϊόν. Παρόλα αυτά, η πτώση των τιμών των εν λόγω μοντέλων κατά την περίοδο έρευνας και οι μεγαλύτερες πωλήσεις που έγιναν σε πελάτες, εκτός από τους διανομείς, κατά το τέλος της περιόδου αυτής, αντιστάθμισαν υπέρ το δέον την επίπτωση της πολιτικής καθορισμού των τιμών της Sanyo. Έτσι σε μέσες τιμές, κατά την περίοδο έρευνας, οι τιμές προς τους ανεξάρτητους διανομείς ήταν υψηλότερες από τις μέσες τιμές προς όλους τους πελάτες.

(27) Στηριζόμενη στην απόδειξη αυτή, η Επιτροπή δέχτηκε ότι για τη Yamaha, την Pioneer και τη Matsushita, οι πωλήσεις στις ειδικές κατηγορίες πελατών είχαν πραγματοποιηθεί σε επίπεδο εμπορίου διαφορετικό από τις πωλήσεις προς άλλες κατηγορίες πελατών. Η Επιτροπή δέχθηκε επίσης ότι οι εγχώριες πωλήσεις σ' αυτές τις ειδικές κατηγορίες πελατών τοποθετούνταν στο καταλληλότερο επίπεδο εμπορίου για σύγκριση με τις πωλήσεις προς εξαγωγή και ότι, κατά συνέπεια, η κανονική αξία για τους εξαγωγείς αυτούς πρέπει να καθοριστεί επιλεκτικά με βάση το σταθμισμένο μέσο όρο των εγχώριων τιμών των πωλήσεών τους προς αυτές τις κατηγορίες ανεξάρτητων πελατών. Όσον αφορά τη Sanyo, η Επιτροπή κατέληξε στο συμπέρασμα ότι, ακόμη και στην περίπτωση ύπαρξης διαφοράς ως προς το επίπεδο εμπορίου μεταξύ των ανεξάρτητων διανομέων και άλλων κατηγοριών πελατών, η διαφορά αυτή δεν οδηγεί σε σαφές υπόδειγμα τιμών για το εν λόγω προϊόν κατά την περίοδο έρευνας. Κατά συνέπεια, η διαφορά αυτή δεν δικαιολογεί άλλη προσέγγιση εκτός από τον καθορισμό της κανονικής αξίας για τη Sanyo με βάση το σταθμισμένο μέσο όρο των εγχώριων τιμών των πωλήσεών της προς όλους τους ανεξάρτητους πελάτες.

(28) Επιβεβαιώνεται το συμπέρασμα αυτό.

(29) Δύο εξαγωγείς ισχυρίστηκαν, προτού επιβληθούν προσωρινοί δασμοί, ότι οι κανονικές αξίες που καθορίστηκαν για αυτούς με βάση όλες τις εγχώριες πωλήσεις σε ανεξάρτητους πελάτες δεν ήταν δυνατόν να συγκριθούν με τις τιμές εξαγωγής λόγω του διαφορετικού επιπέδου εμπορίου. Δεν προσκομίστηκαν συμπληρωματικά αποδεικτικά στοιχεία μετά την επιβολή του προσωρινού δασμού. Συνεπώς επιβεβαιώνονται για τους εξαγωγείς αυτούς τα συμπεράσματα και τα πορίσματα της Επιτροπής όπως αναφέρονται στα σημεία 33, 34 και 35 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής.

γ) **Τιμές μεταβίβασης**

(30) Θεωρήθηκε ότι δεν είναι πρόσφορο στην περίπτωση αυτή να ληφθεί υπόψη κάθε τιμή μεταβίβασης μεταξύ συνδεόμενων εταιρειών ή υποκαταστημάτων οποιουδήποτε εξαγωγέα κατά τον καθορισμό της κανονικής αξίας με αναφορά στις εγχώριες τιμές. Κατά συνέπεια, οι κανονικές αξίες καθορίστηκαν με βάση τις τιμές που χρεώνονται για τις πωλήσεις τις οποίες πραγματοποιεί το τμήμα πωλήσεων του κατασκευαστή ή οι συνδεόμενες εταιρείες πωλήσεων προς ανεξάρτητους αγοραστές.

(31) Ένας εξαγωγέας εξακολούθησε να υποστηρίζει ότι η κανονική αξία πρέπει να καθορίζεται με βάση τις τιμές μεταβίβασης, επειδή η εταιρεία παραγωγής και οι συνδεόμενες με αυτήν θυγατρικές πωλήσεων δεν αποτελούν μια οικονομική ενότητα. Επίσης, ο ίδιος εξαγωγέας εξακολούθησε να υποστηρίζει ότι το άρθρο 2 παράγραφος 7 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88 πρέπει να εφαρμοστεί στις δικές του τιμές μεταβίβασης. Ωστόσο, δεν υποβλήθηκαν αποδεικτικά στοιχεία ή επιχειρήματα. Για τους λόγους που αναφέρονται στα σημεία 38, 39, 40, 43 και 44 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής, επιβεβαιώνονται τα συμπεράσματα της Επιτροπής, όπως εκτίθενται στα σημεία 41 και 45 του αιτιολογικού του ίδιου κανονισμού.

ΣΤ. ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΜΕΝΗ ΑΞΙΑ

(32) Στην περίπτωση κατά την οποία μοντέλα τα οποία είναι δυνατόν να συγκριθούν με τα πωλούμενα προς εξαγωγή δεν πωλήθηκαν ή δεν πωλήθηκαν σε επαρκείς ποσότητες ή στην περίπτωση κατά την οποία οι πωλήσεις αυτές δεν ήσαν επικερδείς, κατά την περίοδο αναφοράς, η Επιτροπή καθόρισε την κανονική αξία με βάση την κατασκευασμένη αξία.

(33) Οι κατασκευασμένες αξίες υπολογίσθηκαν λαμβάνοντας υπόψη όλες τις δαπάνες, σταθερές και μεταβλητές, στη χώρα καταγωγής, όσον αφορά τα υλικά και την κατασκευή συν τα έξοδα πώλησης, τα διοικητικά και όλα τα γενικά έξοδα καθώς και εύλογο περιθώριο κέρδους. Στην περίπτωση που ήταν αναγκαίο να πραγματοποιηθεί κατανομή των δαπανών, αυτό εν γένει έγινε με βάση το σύνολο του κύκλου εργασιών των CDP, σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία των εξαγωγέων που είχαν ελεγχθεί λογιστικά. Μόνο στην περίπτωση κατά την οποία η Επιτροπή έλαβε ικανοποιητική απόδειξη ότι μια εναλλακτική μέθοδος θα ήταν καταλληλότερη, χρησιμοποιήθηκε η μέθοδος αυτή.

(34) Στην περίπτωση μη πραγματοποίησης πωλήσεων, ή όταν οι πωλήσεις ήταν ανεπαρκείς στην εγχώρια αγορά (δηλαδή λιγότερο από 5 % της εξαγόμενης ποσότητας), τα ποσά που χρησιμοποιήθηκαν για τον υπολογισμό των κατασκευασμένων αξιών όσον αφορά τα έξοδα πώλησης, τα γενικά έξοδα και τα διοικητικά έξοδα που στο εξής καλούνται «ΠΓΔ», καθώς και το κέρδος, ήταν οι σταθμισμένοι μέσοι όροι των δαπανών που πραγματοποιήθηκαν και του κέρδους που απεκόμισε ο ίδιος παραγωγός ή εξαγωγέας από τους άλλους επικερδείς τύπους που πωλήθηκαν στην εγχώρια αγορά, ή στην περίπτωση που δεν πραγματοποιήθηκαν πωλήσεις άλλων τύπων, υπολογίστηκαν με βάση το σταθμισμένο μέσο όρο των δαπανών που πραγματοποίησαν και του κέρδους που απεκόμισαν όλοι οι άλλοι παραγωγοί και εξαγωγείς από τις εγχώριες πωλήσεις επικερδών τύπων CDP.

(35) Στις περιπτώσεις κατά τις οποίες οι πωλήσεις ενός τύπου στην εγχώρια αγορά από παραγωγό ή εξαγωγέα δεν απέφεραν κέρδος αλλά ήσαν επικερδείς σε ποσότητα, τα έξοδα ΠΓΔ που χρησιμοποιήθηκαν για την κατασκευασμένη αξία ήταν αυτά που αφορούσαν τις εγχώριες πωλήσεις του, το δε κέρδος ήταν ο σταθμισμένος μέσος όρος υπολογισμένος με βάση τους άλλους επικερδείς τύπους που πωλούνται στην εγχώρια αγορά ή, στην περίπτωση που δεν είχαν πραγματοποιηθεί επικερδείς πωλήσεις άλλων τύπων, το κέρδος υπολογιζόταν με βάση το σταθμισμένο μέσο όρο για τους άλλους εξαγωγείς.

(36) Τα έξοδα ΠΓΔ και το κέρδος, που ελήφθησαν υπόψη κατά τον υπολογισμό της τιμής των κατασκευασμένων αξιών των εταιρείων, για τις οποίες χρησιμοποιήθηκε επιλεκτική κανονική αξία, ήταν αυτά που καθορίστηκαν για τις πωλήσεις τους στην ίδια κατηγορία πελατών που χρησιμοποιήθηκαν ως βάση για τον υπολογισμό της επιλεκτικής κανονικής αξίας. Δύο από τους εξαγωγείς αυτούς υπέβαλαν έξοδα ΠΓΔ που υπολογίστηκαν βάσει κατανομής διαφορετικής από την κατανομή του άμεσου κύκλου εργασιών, χωρίς να τεκμηριώσουν ικανοποιητικά, κατά την Επιτροπή, τις προτεινόμενες μεθόδους. Η Επιτροπή χρησιμοποίησε τις κατανομές του κύκλου εργασιών για τους δύο αυτούς εξαγωγείς.

(37) Ο κορεάτης εξαγωγέας που αναφέρεται στο σημείο 21 υποστήριξε επίσης ότι η Επιτροπή, κατασκευάζοντας τις κανονικές αξίες, δεν πρέπει να εφαρμόζει το μέσο όρο κέρδους που πραγματοποιείται από τις επικερδείς πωλήσεις του επειδή οι ποσότητες, μολονότι υπερβαίνουν κατά 5 % τις πωλήσεις προς εξαγωγή, ήταν σχετικά χαμηλές σε απόλυτες ποσότητες και, κατά συνέπεια, το πραγματοποιούμενο κέρδος ήταν αναξιόπιστο και ακατάλληλο προς χρήση. Εντούτοις, θεωρήθηκε ότι μια χαμηλή απόλυτη ποσότητα εγχώριων πωλήσεων που πραγματοποιείται κατά τις συνήθεις συναλλαγές δεν μπορεί αυτή και μόνο να αποτελεί επαρκή λόγο που να δικαιολογεί την εγκατάλειψη της γενικής προσέγγισης όσον αφορά τους υπολογισμούς του κέρδους, όπως αναφέρεται στο σημείο 35.

(38) Ένας άλλος κορεάτης εξαγωγέας ζήτησε όπως τα έξοδα ΠΓΔ και το κέρδος από τις εγχώριες πωλήσεις του, όσον αφορά άλλα προϊόντα εκτός από τις CDP, να χρησιμοποιούνται για την κανονική αξία αντί για το μέσο όρο των εξόδων ΠΓΔ και του κέρδους όλων των άλλων κορεατών εξαγωγέων. Η προσέγγιση αυτή δεν συμφωνεί προς το άρθρο 2 παράγραφος 3 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, επειδή ο μέσος όρος των εξόδων ΠΓΔ και του κέρδους όλων των άλλων κορεατών εξαγωγέων ήταν διαθέσιμα και κατάλληλα.

(39) Δύο εξαγωγείς υποστήριξαν επίσης ότι η χρησιμοποίηση, για τις κατασκευασμένες κανονικές αξίες ΚΕΑ, κέρδους από πωλήσεις ΚΕΑ σε επίπεδο 30 % του επιπέδου κέρδους από πωλήσεις υπό το ίδιο εμπορικό σήμα, δεν συμβιβάζεται με την προηγούμενη πρακτική της Επιτροπής, κατά την οποία χρησιμοποιήθηκε ένα κατ' αποκοπή περιθώριο 5 %. Ωστόσο η Επιτροπή θεωρεί ότι, στο επίπεδο συγκεκριμένης εταιρείας, υπάρχει ο απαραίτητος σύνδεσμος μεταξύ των εξόδων που πραγματοποιούνται και των κερδών για τα μοντέλα με ίδιο εμπορικό σήμα και των εξόδων που πραγματοποιούνται όσον αφορά μοντέλα πωλήσεων ΚΑΕ (σημείο 40).

Η Επιτροπή θεώρησε ότι ποσοστό κέρδους που αντιστοιχεί στο 30 % του κέρδους από πωλήσεις υπό το ίδιο εμπορικό σήμα αποτελεί εύλογο υπολογισμό, ο οποίος δείχνει τις διαφορές που μπορεί να υπάρχουν μεταξύ των τιμών υπό το ίδιο εμπορικό σήμα και των τιμών κατά τις πωλήσεις ΚΑΕ, στην περίπτωση κατά την οποία οι πωλήσεις των τελευταίων πραγματοποιούνται στην κορεατική αγορά. Το γεγονός ότι σε ορισμένες προηγούμενες διαδικασίες η Επιτροπή θεώρησε σωστό να χρησιμοποιήσει ένα κατ' αποκοπή ποσοστό, δεν αντίκειται στην ειδική προσέγγιση ως προς δεδομένο προϊόν, την οποία η Επιτροπή θεωρεί ακριβέστερη. Επιπλέον, το ποσοστό αυτό δίνει, για την κορεατική αγορά, ποσοστό κέρδους το οποίο είναι ευνοϊκότερο για τους εξαγωγείς που δεν έκαναν εγχώριες πωλήσεις σε σχέση με το κατ' αποκοπή ποσοστό που χρησιμοποίησε η Επιτροπή κατά τις προηγούμενες διαδικασίες.

(40) Ένας κορεάτης εξαγωγέας υποστήριξε ότι για τις κατασκευασμένες κανονικές αξίες των πωλήσεων ΚΕΑ, το κατ' αποκοπή περιθώριο 30 % του μέσου όρου κέρδους από πωλήσεις υπό το ίδιο εμπορικό σήμα όλων των κορεατών εξαγωγέων πρέπει να χρησιμοποιείται αντί του 30 % του κέρδους από πωλήσεις υπό το ίδιο εμπορικό σήμα. Η Επιτροπή είναι της γνώμης ότι ο σύνδεσμος μεταξύ κέρδους πωλήσεων ΚΑΕ/εμπορικού σήματος πρέπει πρώτα να διαπιστώνεται στο επίπεδο κάθε εξαγωγέα, εφόσον η εν λόγω εταιρεία πραγματοποιεί πωλήσεις υπό το ίδιο εμπορικό σήμα στην εγχώρια αγορά. Πράγματι, κατά τη συνήθη επιχειρηματική συμπεριφορά, μια εταιρεία που μπορεί να προσφέρει στην αγορά πραγματοποιώντας υψηλά κέρδη προσπαθεί να επωφελείται από τα κέρδη αυτά αντί να προσφέρει με πολύ χαμηλό κέρδος σε πελάτη ΚΑΕ ο οποίος, στην πραγματικότητα καθίσταται ανταγωνιστής. Στις περιστάσεις αυτές, μόνον εφόσον ο εξαγωγέας δεν πραγματοποιεί εγχώριες πωλήσεις υπό το ίδιο εμπορικό σήμα μπορεί να γίνει αναφορά στα κέρδη άλλων εξαγωγέων σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφος 3 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88.

Ζ. ΣΥΓΚΡΙΣΗ

(41) Για να γίνει δίκαια σύγκριση μεταξύ της κανονικής αξίας και της τιμής εξαγωγής γίνεται η κατάλληλη προσαρμογή, σύμφωνα με το άρθρο 2 παράγραφοι 9 και 10 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, της τιμής εξαγωγής και της κανονικής αξίας για τις διαφορές που επηρεάζουν τη δυνατότητα σύγκρισης των τιμών όπως η διαφορά ως προς τα φυσικά χαρακτηριστικά, η διαφορά ως προς τους φόρους εισαγωγής και τους έμμεσους φόρους καθώς και η διαφορά

ως προς τις δαπάνες πώλησης, εφόσον αποδειχθούν ικανοποιητικοί οι ισχυρισμοί σύμφωνα με τους οποίους υπάρχει άμεση σχέση μεταξύ των διαφορών αυτών και των υπό εξέταση πωλήσεων.

(42) Η Sony ζήτησε προσαρμογές λόγω των μισθών των πωλητών που εργάζονται στο εγχώριο τμήμα πωλήσεων ακουστικών ειδών. Το τμήμα αυτό πωλεί CDP μόνο με δύο τρόπους, δηλαδή μέσω ανεξάρτητων διανομέων και θυγατρικών πωλήσεων. Η Sony υποστήριξε ότι δεν χρειάζονται πωλητές για να πωλούν στις συνδεόμενες θυγατρικές πωλήσεων και, κατά συνέπεια, οι πωλητές του τμήματος πωλήσεων ακουστικών ειδών πωλούν μόνο σε ανεξάρτητους διανομείς. Εντούτοις, δεν προσκομίστηκαν στοιχεία στην Επιτροπή που να αποδεικνύουν την ύπαρξη διαφοράς μεταξύ των ανεξάρτητων διανομέων και των θυγατρικών πωλήσεων όσον αφορά τις λειτουργίες διανομής και τις λειτουργικές σχέσεις με την Sony, που να δικαιολογούν το επιχείρημα της Sony, σύμφωνα με το οποίο οι πωλητές δεν ήταν απαραίτητοι να πωλούν σε θυγατρικές πωλήσεων, ήταν όμως αναγκαίοι για να πωλούν σε ανεξάρτητους διανομείς. Συνεπώς, ο ισχυρισμός αυτός απορρίφθηκε.

(43) Όσον αφορά τους μισθούς των πωλητών, πολλοί εξαγωγείς συνέχισαν να ζητούν την προσαρμογή του κόστους των πωλητών μαζί με το κόστος μισθοδοσίας του προσωπικού εκτός από τους πωλητές, δηλαδή μισθοδοσία προσωπικού το οποίο δεν ασχολείται καθ' ολοκληρία σε δραστηριότητες απευθείας πώλησης. Κατά συνέπεια, το ποσό της προσαρμογής υπολογίσθηκε σε κάθε περίπτωση με βάση τα διαθέσιμα στοιχεία.

(44) Η Sony ζήτησε μεγαλύτερη προσαρμογή των δαπανών για εγγυήσεις και παροχές υπηρεσιών που επιβαρύνουν τις συνδεόμενες εταιρείες παροχής υπηρεσιών που ισοδυναμεί με ολόκληρο το ποσό του κόστους των αγαθών, όπως φαίνεται στους λογαριασμούς κερδών και απωλειών των εταιρειών αυτών. Το ποσό αυτό δεν μπορούσε να ληφθεί υπόψη στο σύνολό του επειδή τα ανταλλακτικά που αγοράζουν οι εταιρείες παροχής υπηρεσιών επωλούντο από τη Sony. Συνεπώς, τα διάφορα έξοδα, το κέρδος και άλλες δαπάνες που δεν συνδέονται με τις πωλήσεις CDP συμπεριλήφθησαν στο ποσό της ζητούμενης προσαρμογής. Ως εκ τούτου, δεν έγινε δεκτή επιπλέον προσαρμογή, εκτός από αυτήν που είχε ήδη προβλεφθεί στο προσωρινό στάδιο.

(45) Η Funai ζήτησε προσαρμογές όσον αφορά τους όρους ναύλων, ασφάλισης και πίστωσης, που υπολογίσθηκαν σε διαφορετική βάση από εκείνη που είχε χρησιμοποιηθεί για τα έξοδα ΠΓΔ που περιλαμβάνονται στο κόστος παραγωγής, που οδηγεί σε προσαρμογές που υπερβαίνουν τα αντίστοιχα ποσά που περιλαμβάνονται στα έξοδα ΠΓΑ. Συνεπώς, το ποσό των εξόδων ΠΓΑ τροποποιήθηκε προκειμένου να αντικατοπτρίζει το σύνολο των εξόδων αυτών και, στη συνέχεια, παραχωρήθηκαν οι ζητούμενες προσαρμογές.

(46) Οι αιτήσεις προσαρμογής της TEAC απορρίφθηκαν επειδή η εν λόγω εταιρεία δεν προσκόμισε σαφή ποσοτική αξιολόγιση του ισχυρισμού της, που να είναι δυνατόν να χρησιμοποιηθεί όπως υποβλήθηκε ή σαν βάση εκτίμησης του ποσού των δαπανών, των οποίων ζητούσαν την προσαρμογή.

Η. ΠΕΡΙΘΩΡΙΟ ΝΤΑΜΠΙΝΓΚ

(47) Οι κανονικές αξίες συγκρίθηκαν με τις τιμές εξαγωγής για κάθε συναλλαγή. Σύμφωνα με την εξέταση των στοιχείων, υπάρχει πρακτική ντάμπινγκ όσον αφορά τις συσκευές αναπαραγωγής του ήχου με σύστημα οπτικής ανάγνωσης με ακτίνες λέιζερ, καταγωγής Ιαπωνίας και Κορέας, για όλους τους υπό έρευνα εξαγωγείς, το δε περιθώριο ντάμπινγκ ισούται με το ποσό κατά το οποίο η κανονική αξία, όπως υπολογίστηκε, υπερβαίνει την τιμή εξαγωγής στην Κοινότητα.

(48) Ανάλογα με τον εξαγωγέα, τα περιθώρια ντάμπινγκ ποικίλλουν και ο σταθμισμένος μέσος όρος των περιθωρίων έχει ως εξής:

Ιάπωνες εξαγωγείς:

	%
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 :	27,58

Κορεάτες εξαγωγείς:

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) Όσον αφορά τις εταιρείες που δεν συνεργάστηκαν πλήρως με την Επιτροπή κατά την προκαταρκτική έρευνα, δηλαδή τις Chou-Denki, Hitachi, NEC, Sharp και Toshiba, οι περισσότερες δεν μεταβλήθηκαν μέχρι την τελική εξέταση των γεγονότων και συνεπώς επιβεβαιώνεται ότι θα ήταν κατάλληλο τα οριστικά συμπεράσματα για τις εταιρείες αυτές να συναχθούν βάσει των διαθέσιμων στοιχείων σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 7 παράγραφος 7 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88. Σχετικά με

αυτό, θεωρήθηκε ότι τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής αποτελούσαν την καταλληλότερη βάση προσδιορισμού του περιθωρίου ντάμπινγκ.

(50) Για την Chou-Denki, τα στοιχεία που υποβλήθηκαν από την εταιρεία και άλλους εξαγωγείς, επέτρεψαν τον ειδικό υπολογισμό του περιθωρίου ντάμπινγκ σε 17,82 %.

(51) Για την Toshiba και την Sharp, βάσει των στοιχείων που υπέβαλαν οι καταγγέλλοντες και τα ενδιαφερόμενα μέρη, έγινε ειδικός υπολογισμός των ποσοστών ντάμπινγκ, τα οποία καθορίστηκαν ως εξής:

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

(52) Για την Hitachi και τη NEC, τα διαθέσιμα στοιχεία δεν ήταν επαρκή για τον ειδικό υπολογισμό των ποσοστών ντάμπινγκ.

(53) Θεωρήθηκε ότι, σύμφωνα με τις διατάξεις του άρθρου 7 παράγραφος 7 στοιχείο β) του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, ο ισχυρισμός σύμφωνα με τον οποίο το περιθώριο ντάμπινγκ για τους δύο προαναφερόμενους εξαγωγείς, τους εξαγωγείς εκείνους οι οποίοι ούτε απάντησαν στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής ούτε γνωστοποίησαν με διαφορετικό τρόπο τις απόψεις τους, καθώς και για τους εξαγωγείς που γνωστοποίησαν τις απόψεις τους μετά την επιβολή του προσωρινού δασμού, ήταν χαμηλότερο από τα υψηλότερα περιθώρια ντάμπινγκ που καθορίστηκαν σε σχέση με κάθε εξαγωγέα, που είχε πλήρως ή εν μέρει συνεργαστεί κατά την έρευνα, έδιδε τη δυνατότητα αποφυγής του δασμού που θα αποτελούσε επιβράβευση για την άρνηση συνεργασίας. Κατά συνέπεια, θεωρήθηκε σκόπιμο να χρησιμοποιηθούν περιθώρια ντάμπινγκ 26,1 % για την Κορέα και 32 % για την Ιαπωνία γι' αυτές τις ομάδες εξαγωγέων.

(54) Το Συμβούλιο εξέτασε επίσης το θέμα των εταιρειών που άρχισαν ή πρόκειται να αρχίσουν να εξάγουν CDP που παράγουν οι ίδιες προς την Κοινότητα, μετά το τέλος της περιόδου έρευνας. Κατέληξε στο συμπέρασμα ότι παρέχεται δυνατότητα καταστρατηγήσεως εάν εφαρμοσθεί δασμός αντιντάμπινγκ χαμηλότερος από τα υψηλότερα περιθώρια ντάμπινγκ που καθορίστηκαν. Ωστόσο, το Συμβούλιο παρατηρεί ότι η Επιτροπή είναι έτοιμη να επανεξετάσει, χωρίς καθυστέρηση, τη διαδικασία, εφόσον η εξάγουσα εταιρεία μπορεί να αποδείξει στην Επιτροπή, προσκομίζοντας τα απαραίτητα αποδεικτικά στοιχεία, ότι δεν εξήγαγε στην Κοινότητα κατά την περίοδο έρευνας, ότι άρχισε να πραγματοποιεί εξαγωγές μόνο μετά την εν λόγω περίοδο και ότι δεν συνδέεται ή συνεργάζεται με καμία από τις εταιρείες αυτές τις οποίες αφορά η παρούσα έρευνα.

Θ. ΖΗΜΙΑ

(55) Η Επιτροπή, στο πλαίσιο των προσωρινών συμπερασμάτων της, συμπέρανε ότι η κοινοτική βιομηχανία CDP υπέστη σοβαρή ζημία. Το συμπέρασμα αυτό βασίσθηκε κυρίως στην αύξηση του τμήματος της αγοράς για του ιάπωνες και κορεάτες εξαγωγείς, στην πώληση σε τιμές χαμηλότερες από τις κοινοτικές και στην πώληση σε τιμές χαμηλότερες από μια τιμή στόχου, στην πτώση των τιμών την οποία προκάλεσαν καθώς και στην εξέλιξη της κατάστασης των καταγγελλόντων όσον αφορά τα κέρδη και τις πωλήσεις.

α) Εξέλιξη της κοινοτικής αγοράς και τμήμα της αγοράς για τις εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ

i) *Μέγεθος της ευρωπαϊκής αγοράς*

(56) Το μέγεθος της κοινοτικής αγοράς στο επίπεδο των πωλήσεων προς τους εμπόρους καθορίστηκε προσθέτοντας το σύνολο των εισαγωγών στην Κοινότητα με το σύνολο της κοινοτικής παραγωγής και αφαιρώντας από τα στοιχεία αυτά το σύνολο των εξαγωγών της Κοινότητας.

(57) Βάσει περαιτέρω στοιχείων που τέθηκαν στη διάθεση της Επιτροπής, επιβεβαιώνονται τα προσωρινά της συμπεράσματα όσον αφορά την ταχεία αύξηση της κοινοτικής αγοράς CDP που καλύπτεται από τη διαδικασία. Ο δείκτης 100, για το 1984, αυξήθηκε σε 350 το 1985, σε 1 193 το 1986 και σε 1 337 το 1987.

(58) Ορισμένοι ιάπωνες εξαγωγείς υποστήριξαν ότι τα αποθέματα των συνδεόμενων εισαγωγέων τους καθώς και τα αποθέματα της κοινοτικής βιομηχανίας πρέπει επίσης να ληφθούν υπόψη κατά τους υπολογισμούς αυτούς. Ωστόσο, διαπιστώθηκε ότι, για το εν λόγω προϊόν, κατά κύριο λόγο τα αποθέματα της βιομηχανίας ανήκαν κυρίως στις εθνικές θυγατρικές πωλήσεων στα κράτη μέλη. Συνεπώς, η μέθοδος καθορισμού του μεγέθους της αγοράς που παρατίθεται στο σημείο 56 παρείχε ορθολογική εκτίμηση της αγοράς σε επίπεδο πωλήσεων σε συνδεόμενους και ανεξάρτητους εμπόρους (εθνικοί διανομείς, μεγάλοι έμποροι λιανικής πωλήσεως).

ii) *Μέγεθος και τμήμα της αγοράς εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ από την Ιαπωνία και την Κορέα*

I. Μέγεθος και τμήμα των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ από την Ιαπωνία

(59) Ο αριθμός των CDP που αφορά η διαδικασία που εισήχθησαν από την Ιαπωνία ανήλθε σε 97 924 το 1984, 528 912 το 1985, περίπου 1 467 400 το 1986 και περίπου 2 094 500 το 1987. Για την περίοδο έρευνας (Μάιος 1986 — Ιούνιος 1987) ο αριθμός αυτός ανήλθε σε 1 615 400 περίπου.

(60) Όταν οι ιάπωνες παραγωγοί άρχισαν να εξάγουν CDP στην Κοινότητα το 1984, το τμήμα της κοινοτικής αγοράς το οποίο καταλάμβαναν ήταν μικρότερο από 50 %. Το 1985, το ποσοστό αυτό ανήλθε σε 68 % και το 1987 ανήλθε σε 70 % περίπου του συνόλου της κοινοτικής αγοράς.

II. Μέγεθος και τμήμα της αγοράς των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ από την Κορέα

(61) Ο αριθμός των CDP που εισήχθησαν από την Κορέα ανήλθε σε 12 το 1984, 1 526 το 1985, 33 934 το 1986 και 148 352 το 1987. Για την περίοδο έρευνας, ο αριθμός αυτός ανήλθε σε 89 478.

(62) Όταν οι κορεάτες παραγωγοί άρχισαν να εξάγουν CDP στην Κοινότητα το 1985, το τμήμα της κοινοτικής αγοράς που καταλάμβαναν ήταν μικρότερο από 1 %. Το 1986, το τμήμα αυτό αυξήθηκε σε 1,5 % περίπου, και το 1987 σε 5 % σχεδόν του συνόλου της κοινοτικής αγοράς.

III. Τμήμα της αγοράς του συνόλου των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ από την Ιαπωνία και την Κορέα

(63) Το τμήμα της αγοράς για όλους τους εν λόγω εξαγωγείς ήταν μικρότερο από 50 % το 1984, περίπου 70 % το 1985 και περίπου 80 % το 1987.

iii) *Μέγεθος και τμήμα της αγοράς της κοινοτικής βιομηχανίας*

(64) Ο αριθμός των CDP που παρήχθησαν στην Κοινότητα αυξήθηκε από το δείκτη 100 για το 1984 στο δείκτη 789 για το 1986 και μειώθηκε, το 1987, στο δείκτη 552. Η αύξηση αυτή είναι κατά πολύ μικρότερη από την αύξηση του μεγέθους της αγοράς (βλέπε σημείο 57).

(65) Με βάση τις ποσότητες που πωλήθηκαν, υπολογίσθηκε ότι το τμήμα της αγοράς μειώθηκε από πλέον του 50 % το 1984 σε λιγότερο από ένα τρίτο το 1985. Το 1986, το τμήμα της αγοράς αυξήθηκε ελαφρά σε σχέση με το 1985. Το 1987, μετά από σημαντική πτώση, το τμήμα της αγοράς της κοινοτικής βιομηχανίας μειώθηκε στο 18 % περίπου της κοινοτικής αγοράς.

iv) *Παραγωγική ικανότητα, χρησιμοποίηση και αποθέματα*

(66) Η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η πραγματική παραγωγική ικανότητα αυξήθηκε από το δείκτη 100 για το 1984, στο δείκτη 767 για το 1987, ενώ το ποσοστό χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας μειώθηκε κατά 25 % από το 1983 μέχρι το 1987.

(67) Επίσης τα αποθέματα αυξήθηκαν από το δείκτη 100 για το 1984 στο δείκτη 133 για το 1985 και στο δείκτη 1 633 για το 1986. Οι παραγωγοί της Κοινότητας δεν αύξησαν την παραγωγική τους ικανότητα για το 1987. Ωστόσο, η χρησιμοποίηση της παραγωγικής ικανότητας μειώθηκε από πλέον του 50 % το 1986, σε λιγότερο από 40 % το 1987. Η αύξηση των εισαγωγών από τον δείκτη 100 για το 1984 στο δείκτη 755 για το 1987 δεν κατάφερε να σταματήσει την πτώση του ποσοστού χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας.

β) **Πώληση σε τιμές χαμηλότερς από τις κοινοτικές, πώληση σε τιμές χαμηλότερες από την τιμή στόχου και πτώση των τιμών**

(68) Η Επιτροπή, βάσει ισχυρισμού που υπέβαλε κορεάτης εξαγωγέας για την εκτίμηση της πώλησης σε τιμές χαμηλότερες από τις κοινοτικές, συνέκρινε επίσης τις τιμές των κοινοτικών παραγωγών με τις τιμές των κορεατών εξαγωγέων στο επίπεδο πωλήσεων σε εταιρείες ΚΑΕ στην Κοινότητα. Συγκρίθηκαν επτά κορεατικά μοντέλα, καθένα με το κοινοτικό μοντέλο παραγωγής ΚΑΕ με το οποίο παρουσίαζε τις περισσότερες ομοιότητες. Βάσει των συγκρίσεων, αποδείχθηκε ότι και τα επτά κορεατικά μοντέλα επωλούντο σε τιμές από 28,6 % μέχρι 36 % χαμηλότερες από τις τιμές των ομοειδών κοινοτικών μοντέλων. Χρησιμοποιώντας τις τιμές στόχου κατά τη σύγκριση, το χαμηλότερο ποσοστό κατά το οποίο επωλούντο κυμαινόταν από 49,84 % μέχρι 55,04 %.

(69) Ένας κορεάτης εξαγωγέας υποστήριξε ότι, για να εκτιμηθεί η πώληση σε τιμές χαμηλότερες από τις κοινοτικές, η Επιτροπή έπρεπε να προσαρμόσει τις διαφορές όσον αφορά τα φυσικά χαρακτηριστικά. Ωστόσο, δεν έγινε ποσοτική εκτίμηση αυτών των διαφορών. Το ποσό κατά το οποίο αυτός ο συγκεκριμένος εξαγωγέας, όσον αφορά τις εξαγωγές του ΚΑΕ, πωλούσε σε τιμές χαμηλότερες από τις κοινοτικές ανέρχονταν σε 28,6 % και το ποσό κατά το οποίο οι τιμές του ήταν χαμηλότερες από την τιμή στόχου ήταν 49,84 %. Όσον αφορά τις εξαγωγές υπό το ίδιο εμπορικό σήμα, το ποσοστό κατά το οποίο οι τιμές ήταν χαμηλότερες από τις κοινοτικές ανέρχονταν σε 19,72 % και το ποσοστό κατά το οποίο οι τιμές ήταν χαμηλότερες από την τιμή στόχου ανέρχονταν σε 44,51 %. Ακόμη και στην περίπτωση που η διαφορά, όσον αφορά το κόστος κατασκευής, θεωρήθηκε ως προσαρμογή, το ποσοστό κατά το οποίο η τιμή πώλησης ήταν χαμηλότερη από την κοινοτική γι' αυτόν τον εξαγωγέα ήταν 11,5 % και το ποσοστό κατά το οποίο η τιμή πώλησης ήταν χαμηλότερη από την τιμή στόχου ήταν 37,83 % όσον αφορά τις εξαγωγές ΚΑΕ και 5,01 % και 35,73 % αντίστοιχα για τις εξαγωγές υπό το ίδιο εμπορικό σήμα.

(70) Δεν υποβλήθηκαν νέα αποδεικτικά στοιχεία ή επιχειρήματα όσον αφορά την πώληση σε τιμές χαμηλότερες από τις κοινοτικές, την πώληση σε τιμές χαμηλότερες από μια τιμή στόχου και την πτώση των τιμών που προκάλεσαν οι εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ.

γ) **Δυνατότητα πραγματοποίησης κέρδους και απασχόληση**

(71) Στο σημείο 100 το αιτιολογικού του κανονισμού της, η Επιτροπή διαπίστωσε ότι η κοινοτική βιομηχανία υπέστη σοβαρές οικονομικές απώλειες κατά την περίοδο αναφοράς. Δεν υποβλήθηκαν νέα επιχειρήματα ή άλλα αποδεικτικά στοιχεία όσον αφορά τα συμπεράσματα της Επιτροπής σχετικά με τη δυνατότητα πραγματοποίησης κέρδους εκ μέρους της κοινοτικής βιομηχανίας, ούτε σχετικά με την απασχόληση (βλέπε σημείο 101) στην Κοινότητα.

δ) **Συμπέρασμα**

(72) Με βάση αυτούς τους λόγους, επιπλέον όσων αναφέρονται στα σημεία 83 έως 101 του αιτιολογικού της Επιτροπής, θεωρείται ότι η θέση της αγοράς και η οικονομική απόδοση της κοινοτικής βιομηχανίας ακολουθούν καθοδική πορεία και ότι η κοινοτική βιομηχανία υφίσταται σοβαρή ζημία.

Ι. ΠΡΟΚΛΗΣΗ ΖΗΜΙΑΣ ΑΠΟ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΠΟΥ ΑΠΟΤΕΛΟΥΝ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΝΤΑΜΠΙΝΓΚ

(73) Η Επιτροπή καταλήγει, στα σημεία 104 και 105 του αιτιολογικού του κανονισμού, ότι οι συνέπειες των

εξαγωγών των κατ' ιδίαν εξαγωγέων καθώς και οι συνέπειες των κορεατικών και ιαπωνικών εισαγωγών πρέπει να αναλυθούν σωρευτικά, στα σημεία δε 106 ως 120 του αιτιολογικού, ότι οι συνέπειες των εισαγωγών CDP που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ καταγωγής Ιαπωνίας και Κορέας, εάν ληφθούν χωριστά, πρέπει να θεωρηθεί ότι προκαλούν σοβαρή ζημία στην κοινοτική βιομηχανία.

α) **Σώρευση**

(74) Πολλοί κορεάτες εξαγωγείς εξακολούθησαν να ισχυρίζονται ότι οι συνέπειες των κορεατικών εξαγωγών δεν πρέπει να εξετασθούν σωρευτικά με τις συνέπειες των ιαπωνικών εξαγωγών. Επειδή υπάρχει ανταγωνισμός μεταξύ των κορεατικών και ιαπωνικών CDP και μεταξύ αυτών και της κοινοτικής παραγωγής και δεδομένου το μέγεθος και το τμήμα της αγοράς των κορεατικών εξαγωγών δεν είναι αμελητέα και για άλλους λόγους που αναφέρονται στο σημείο 105 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής, επιβεβαιώνονται τα σχετικά συμπεράσματα της Επιτροπής.

(75) Πολλοί εξαγωγείς εξακολούθησαν να ισχυρίζονται ότι η Επιτροπή δεν απέδειξε τις ειδικές επιβλαβείς συνέπειες των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ για τον κάθε εξαγωγέα. Ωστόσο, δεν είναι δυνατόν να γίνουν δεκτά τα επιχειρήματα αυτά. Σύμφωνα με τη θέση του κατά τις προηγούμενες περιπτώσεις και τη νομολογία του Δικαστηρίου, θεωρείται ότι οι επιζήμιες συνέπειες των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ των εν λόγω κατ' ιδίαν εξαγωγέων πρέπει να εξετασθούν από κοινού.

β) **Τιμές ντάμπινγκ, τμήμα της αγοράς και δυνατότητα πραγματοποίησης κέρδους**

(76) Δεν υποβλήθηκαν νέα επιχειρήματα προς αμφισβήτηση των συμπερασμάτων της Επιτροπής όσον αφορά τη σχέση των τιμών ντάμπινγκ, του τμήματος της αγοράς και της δυνατότητας πραγματοποίησης κέρδους εκ μέρους της κοινοτικής βιομηχανίας.

γ) **Άλλοι παράγοντες**

(77) Ένας εξαγωγέας εξακολούθησε να υποστηρίζει ότι η κοινοτική βιομηχανία έλαβε λανθασμένες εμπορικές αποφάσεις όταν καθόρισε το επίπεδο των τιμών αγοράς κάτω του κόστους και σώρευσε πολύ μεγαλύτερα αποθέματα σε σχέση με τους ιάπωνες ανταγωνιστές της.

(78) Η πολιτική καθορισμού των τιμών της κοινοτικής βιομηχανίας απέβλεπε στην προστασία του τμήματος της αγοράς, έναντι της πτώσης των τιμών που προκλήθηκε από τις εισαγωγές που αποτελούσαν αντικείμενο ντάμπινγκ. Παρόμοια πολιτική δεν μπορεί να θεωρηθεί ότι αποτελεί σύνολο λανθασμένων επιχειρηματικών αποφάσεων. Όσον αφορά τα αποθέματα, η κοινοτική βιομηχανία υποστήριξε ότι τα αποθέματα αυξήθηκαν αφού οι ιάπωνες εξαγωγείς άρχισαν να ακολουθούν πρακτική ντάμπινγκ και επηρέασαν αρνητικά τις πωλήσεις της κοινοτικής βιομηχανίας και το τμήμα της αγοράς. Συνεπώς, παρόμοια σώρευση αποθεμάτων δεν μπορεί να καταλογιστεί σε λανθασμένες αποφάσεις πολιτικής.

(79) Ορισμένοι εξαγωγείς υποστήριξαν ότι η απώλεια του τμήματος αγοράς της κοινοτικής βιομηχανίας οφείλεται στην τάση που παρατηρήθηκε μεταξύ των καταναλωτών να αγοράζουν εξοπλισμό υψηλής πιστότητας, συμπεριλαμβανομένων των CDP, ως συγκροτήματα, τα οποία προσφέρουν μαζί όλα τα απαιτούμενα χαρακτηριστικά και διαθέτουν τις απαιτούμενες λειτουργίες ενός συστήματος ήχου. Μεγάλο ποσοστό καταναλωτών, κατά τον ισχυρισμό, αγοράζει μεμονωμένα προϊόντα υψηλής πιστότητας του ιδίου εμπορικού σήματος με αυτά τα οποία ήδη διαθέτει, ακόμη και στην περίπτωση που δεν αγοράζει ταυτόχρονα ολόκληρο το «συγκρότημα» του εξοπλισμού. Συνεπώς, προβλήθηκε ο ισχυρισμός ότι το τμήμα της αγοράς CDP τείνει να φθάσει στο επίπεδο του τμήματος της αγοράς άλλων προϊόντων υψηλής πιστότητας και το τμήμα της αγοράς CDP της κοινοτικής βιομηχανίας πρέπει να περιορισθεί προς όφελος των παραγωγών εκείνων που υπερέχουν όσον αφορά το σύνολο των προϊόντων υψηλής πιστότητας.

(80) Ένας από τους εξαγωγείς αυτούς υποστήριξε το επιχείρημα σύμφωνα με το οποίο η πτώση των ιαπωνικών τιμών εξαγωγής δεν προκλήθηκε από την πρακτική ντάμπινγκ αλλά από τα μειωμένα έξοδα κατασκευής των CDP, και προσκόμισε ορισμένα αποδεικτικά στοιχεία ως προς το ότι οι δικές του τιμές εξαγωγής μειώθηκαν κατά ποσοστό μικρότερο από τη μείωση των εξόδων κατασκευής.

(81) Όσον αφορά τα επιχειρήματα σχετικά με την εξέλιξη των τιμών και τη συμπεριφορά των καταναλωτών είναι σαφές ότι, σε μια σύνθετη αγορά όπως είναι η κοινοτική αγορά CDP, το γενικό επίπεδο των τιμών μπορεί να μειωθεί για άλλους λόγους εκτός από το ντάμπινγκ (βλέπε σημείο 83 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής) και η εξέλιξη του τμήματος της αγοράς οφείλεται στις σύνθετες εκτιμήσεις των καταναλωτών οι οποίες δεν συνδέονται κατ' ανάγκην μόνο με τις τιμές (βλέπε σημείο 108 του αιτιολογικού του εν λόγω κανονισμού).

(82) Ωστόσο, το θέμα είναι κατά πόσον η κανονική εξέλιξη της αγοράς έχει θιγεί από τις πρακτικές ντάμπινγκ των ιαπώνων και κορεατών εξαγωγέων ώστε να προκληθεί ζημία στην κοινοτική βιομηχανία. Σχετικά με αυτό, τα αποτελέσματα της έρευνας της Επιτροπής δείχνουν σαφή παραλληλισμό μεταξύ της αύξησης των εξαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ και της μείωσης του τμήματος της αγοράς της κοινοτικής βιομηχανίας, της χρησιμοποίησης της παραγωγικής ικανότητας και της δυνατότητας πραγματοποίησης κέρδους.

(83) Επιπλέον, όσον αφορά την εξέλιξη των τιμών, η Επιτροπή διαπίστωσε, με βάση τα αποδεικτικά στοιχεία που υπέβαλε η κοινοτική βιομηχανία, ότι τον Απρίλιο/Μάιο 1986, οι τιμές των ιαπωνικών μοντέλων μειώθηκαν με ταχύτερο ρυθμό απ' ό,τι ο μέσος όρος τιμών των κοινοτικών μοντέλων. Η κοινοτική βιομηχανία αντέδρασε εν μέρει στην απώλεια του τμήματος της αγοράς της, μειώνοντας τις τιμές της και, στις περισσότερες περιπτώσεις, με τη μείωση αυτή, οι τιμές πώλησης έπεσαν κάτω από το κόστος

παραγωγής και πραγματοποιήθηκαν ζημίες. Δεν υποβλήθηκαν αποδεικτικά στοιχεία ή επιχειρήματα προς αμφισβήτηση του συμπεράσματος αυτού.

(84) Ως προς τα αποδεικτικά στοιχεία όσον αφορά τη σχέση μεταξύ των τιμών εξαγωγής του συγκεκριμένου εξαγωγέα και των εξόδων κατασκευής, θεωρείται ότι η σχέση αυτή στο επίπεδο κάθε εξαγωγέα δεν επαρκεί, προς το παρόν, ως εξήγηση των λόγων που προκάλεσαν τη γενική πτώση τιμών η οποία αναφέρεται ανωτέρω. Επιπλέον, ακόμη και τα αποδεικτικά στοιχεία που υπέβαλε ο εξαγωγέας δεν δικαιολογούν την ταχύτερη πτώση των τιμών των ιαπωνικών τιμών εξαγωγής τον Απρίλιο/Μάιο 1986.

δ) **Συμπέρασμα**

(85) Το Συμβούλιο είναι της γνώμης ότι, ακόμη και στην περίπτωση που αληθεύει ότι η κοινοτική βιομηχανία αντιμετωπίζει δυσκολίες οφειλόμενες εν μέρει σε λόγους άλλους εκτός από την πρακτική ντάμπινγκ, οι δυσκολίες που οφείλονται στις εισαγωγές που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ, εάν ληφθούν χωριστά, πρέπει να χαρακτηριστούν ως σοβαρή ζημία.

(86) Συμπερασματικά, επιβεβαιώνονται τα συμπεράσματα της Επιτροπής σύμφωνα με τα οποία ο όγκος των εισαγωγών που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ, η διείσδυση της αγοράς και οι τιμές στις οποίες οι συσκευές αναπαραγωγής του ήχου με σύστημα οπτικής ανάγνωσης με ακτίνες λέιζερ που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ πωλήθηκαν στην Κοινότητα και προκάλεσαν σοβαρή ζημία στην κοινοτική βιομηχανία.

ΙΑ. ΣΥΜΦΕΡΟΝ ΤΗΣ ΚΟΙΝΟΤΗΤΑΣ

(87) Στα προσωρινά της συμπεράσματα η Επιτροπή έλαβε υπόψη το γενικό συμφέρον της Κοινότητας, τα συμφέροντα της κοινοτικής βιομηχανίας CDP, των καταναλωτών και των τελικών χρήστων καθώς και των άλλων σχετικών βιομηχανιών και δραστηριοτήτων, παραδείγματος χάρη των παραγωγών δίσκων CD, μουσικών, καλλιτεχνών κ.λπ. Για τους λόγους που αναφέρονται στα σημεία 121 έως 137 του αιτιολογικού του κανονισμού Επιτροπής, συνάγεται ότι η προώθηση των συμφερόντων της Κοινότητας απαιτεί γενικά να προστατευτεί η κοινοτική βιομηχανία.

(88) Επιπλέον των συμπερασμάτων της Επιτροπής όσον αφορά τα συμφέροντα των καταναλωτών που αναφέρονται στα σημεία 134, 135 και 136 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής, επιβεβαιώνεται, σύμφωνα με τα αποδεικτικά στοιχεία που διαθέτει η Επιτροπή, ότι η επιβολή δασμών δεν πρέπει να επιδρά αρνητικά, σε σημαντικό βαθμό, στην ποικιλία και τις τιμές των CDP που διατίθενται στους καταναλωτές, επειδή τουλάχιστον οκτώ από τις ιαπωνικές εταιρείες που συνεργάστηκαν κατά τη διαδικασία αντιπροσωπεύοντας, κατά την περίοδο έρευνας, το 89,95 % του συνόλου των εξαγωγών όλων των ιαπωνικών εταιρειών που συνεργάστηκαν, παράγουν ήδη CDP σε εγκαταστάσεις που βρίσκονται στην Κοινότητα ή έχουν ανάλογα σχέδια.

(89) Δεν υποβλήθηκαν επιχειρήματα σχετικά με το κοινοτικό συμφέρον. Συνεπώς, για τους προαναφερόμενους λόγους και για τους λόγους που αναφέρονται στις παραγράφους 121 ως 137 του κανονισμού της Επιτροπής, το Συμβούλιο συμπεραίνει ότι αποτελεί επιτακτικό συμφέρον της Κοινότητας να παύσει η ζημία που οφείλεται στο ντάμπινγκ και ότι πρέπει να παρασχεθεί προστασία στην κοινοτική βιομηχανία έναντι των εισαγωγών CDP που αποτελούν αντικείμενο ντάμπινγκ από την Ιαπωνία και την Κορέα.

ΙΒ. ΔΑΣΜΟΣ

α) **Ύψος του δασμού**

(90) Για να εξαλειφθεί η ζημία την οποία υπέστησαν οι κοινοτικοί παραγωγοί, ο δασμός πρέπει να καθοριστεί σε επίπεδο τέτοιο ώστε αυτοί να μην υφίστανται πλέον απώλειες, να πραγματοποιούν επαρκές κέρδος από τις πωλήσεις και να είναι σε θέση να αυξήσουν ουσιαστικά τις τιμές πώλησης των CDP που παράγουν οι ίδιοι, χωρίς να χάνουν, αλλά ίσως και να επανακτήσουν το τμήμα της αγοράς που τους αντιστοιχεί στην Κοινότητα.

i) *Μέθοδος υπολογισμού*

(91) Η μέθοδος υπολογισμού εξηγείται στα σημεία 140 και 149 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής. Μετά τα σχόλια που υπέβαλαν τα ενδιαφερόμενα μέρη, μεταβλήθηκαν τρία στοιχεία. Πρώτο, λαμβάνοντας υπόψη τον ισχυρισμό των κοινοτικών παραγωγών σύμφωνα με τον οποίο πρέπει να υπάρχει κέρδος από τις πωλήσεις 15 % για να λειτουργούν ανταγωνιστικά, δεδομένων όλων των αντίστοιχων οικονομικών παραγόντων των αποδεικτικών στοιχείων προς υποστήριξη του ισχυρισμού αυτού και της απουσίας κάθε ουσιαστικού σχολίου εκ μέρους των εξαγωγέων, αποφασίστηκε ότι ποσοστό κέρδους 12 % επί των πωλήσεων μπορεί να θεωρηθεί ως κατάλληλο. Δεύτερο, οι υπολογισμοί οι οποίοι, για τους σκοπούς του προσωρινού δασμού, περιορίζονταν στις πωλήσεις ΚΑΕ και στη γερμανική αγορά μόνον όσον αφορά τις πωλήσεις υπό το ίδιο εμπορικό σήμα επεκτάθηκαν ώστε να περιλάβουν επίσης τις πωλήσεις υπό το ίδιο εμπορικό σήμα στη γαλλική και βρετανική αγορά. Τρίτο, σύμφωνα με τεκμηριωμένο ισχυρισμό που υπέβαλε ένας εξαγωγέας, η Επιτροπή δέχθηκε να αυξήσει τις τιμές εξαγωγής προς τους ανεξάρτητους διανομείς κατά πραγματικά ποσά αντί του μέσου όρου αύξησης 25,86 % που εφαρμόζει για τους άλλους εξαγωγείς.

ii) *Επιχειρήματα της κοινοτικής βιομηχανίας*

(92) Η κοινοτική βιομηχανία υποστήριξε ότι, για να εξαλειφθεί η ζημία, δεν αρκεί η αντιμετώπιση των απωλειών και η αποκατάσταση της δυνατότητας πραγματοποιήσεως κέρδους. Επιπλέον, κατά τον υπολογισμό του ύψους του δασμού που απαιτείται για να αντιμετωπιστεί η ζημία, πρέπει να ληφθεί υπόψη η επανάκτηση του τμήματος της αγοράς που έχει απωλεσθεί και τα αναγκαία έξοδα στον τομέα έρευνας και ανάπτυξης, διαφήμισης, διανομής και επενδύσεων. Για να καλυφθεί αυτό το επιπλέον στοιχείο, υποστηρίχθηκε ότι το κέρδος επί των πωλήσεων της κοινοτικής βιομηχανίας πρέπει να ανέλθει σε 25 %.

(93) Γίνεται δεκτό ότι σε περιπτώσεις κατά τις οποίες ήταν μεγάλες οι απώλειες του τμήματος της αγοράς, όπως στην περίπτωση της κοινοτικής βιομηχανίας CDP, πρέπει, για να αντιμετωπιστεί η ζημία, να ληφθούν υπόψη τα επιπλέον έξοδα με τα οποία επιβαρύνεται η κοινοτική βιομηχανία για να ανακτήσει το τμήμα της αγοράς. Εντούτοις, εξετάζοντας τις ειδικές περιστάσεις της παρούσας διαδικασίας και την κοινοτική αγορά CDP, συνάγεται το συμπέρασμα ότι ο ισχυρισμός αυτός απορρίπτεται κυρίως για δύο λόγους. Πρώτο, η κοινοτική βιομηχανία δεν προέβη σε ικανοποιητική, κατά την άποψη της Επιτροπής, εκτίμηση των επιπλέον δαπανών. Δεύτερο, το επίπεδο ζημίας που διαπιστώθηκε για την κοινοτική βιομηχανία CDP ήταν πολύ υψηλό. Συνεπώς, για όλους σχεδόν τους σημαντικούς εξαγωγείς, τα αποτελέσματα των υπολογισμών αυτών δείχνουν ότι οι δασμοί πρέπει να καθοριστούν στο επίπεδο των περιθωρίων ντάμπινγκ που διαπιστώθηκαν. Μια επιπλέον αύξηση του κέρδους επί των πωλήσεων της κοινοτικής βιομηχανίας πρόκειται να επιδράσει μόνο σε μερικούς μικρούς παραγωγούς που καταλαμβάνουν ειδικευμένα τμήματα της αγοράς και προκαλούν περιορισμένη ζημία. Συνεπώς δεν είναι δυνατό να προεικάζεται ότι παρόμοια αύξηση οδηγεί σε αύξηση των τμημάτων της αγοράς για την κοινοτική βιομηχανία.

iii) *Επιχειρήματα των εξαγωγέων*

(94) Πολλοί εξαγωγείς υποστήριξαν ότι, επειδή ορισμένα ή όλα τα μοντέλα τους CDP επωλούντο σε τιμές υψηλότερες από τα ομοειδή κοινοτικά μοντέλα, οι πωλήσεις τους δεν προκάλεσαν ζημία στην κοινοτική βιομηχανία.

(95) Για να εκτιμηθεί κατά πόσον οι ισχυρισμοί αυτοί ήταν δικαιολογημένοι, εξετάσθηκαν τα πορίσματα και τα συμπεράσματα της Επιτροπής όσον αφορά τις σχέσεις μεταξύ των τιμών των εισαγόμενων μοντέλων CDP και των τιμών και τμημάτων της αγοράς της κοινοτικής βιομηχανίας.

(96) Η Επιτροπή διαπίστωσε (βλέπε σημείο 11 του αιτιολογικού του κανονισμού της) ότι όλοι οι τύποι των αυτόνομων συσκευών CDP είναι δυνατό να αντικατασταθούν αμοιβαία με μεγάλη ευκολία, από την άποψη του καταναλωτή. Από τα σημεία 91, 143, 144 και 145 του αιτιολογικού συνάγεται το συμπέρασμα ότι η Επιτροπή θεώρησε ότι αυτή η δυνατότητα αντικατάστασης είναι υψηλότερη στην περίπτωση που τα φυσικά χαρακτηριστικά των υπό εξέταση τύπων μοιάζουν αρκετά. Με άλλα λόγια, η Επιτροπή θεώρησε ότι η επιζήμια επίπτωση μεμονωμένου εισαγόμενου τύπου CDP που αποτελεί αντικείμενο πρακτικής ντάμπινγκ είναι εμφανής κατά κύριο λόγο στο κατεξοχήν όμοιο ευρωπαϊκό τύπο ή τύπους, με το οποίο ο εισαγόμενος τύπος βρίσκεται σε άμεσο ανταγωνισμό, από την άποψη του καταναλωτή. Επιπλέον, η Επιτροπή διαπίστωσε στα σημεία 108, 109, 115 και 116 του αιτιολογικού της, ότι υπάρχει σχέση μεταξύ των τιμών και των τμημάτων της αγοράς των άμεσα ανταγωνιστικών τύπων και ότι η κοινοτική βιομηχανία πρέπει να προστατεύσει το τμήμα της αγοράς που της αντιστοιχεί, όχι μόνο από την πώληση σε τιμές χαμηλότερες από τις κοινοτικές αλλά και από τη γενική μείωση των τιμών των άμεσα ανταγωνιστικών τύπων θεωρείται ότι οι εξαγωγείς που αναφέρονται ανωτέρω στο σημείο 94 δεν υπέβαλαν επιχειρήματα ή αποδεικτικά στοιχεία με τα οποία να είναι δυνατόν να τροποποιηθούν οι διαπιστώσεις και τα συμπεράσματα της Επιτροπής. Υπό τις συνθήκες αυτές, ο ισχυρισμός πρέπει να απορριφθεί επειδή δεν λαμβάνει υπόψη τις εκτιμήσεις αυτές.

(97) Πολλοί εξαγωγείς υποστήριξαν ότι η ομάδα των τύπων που βρίσκονται σε άμεσο ανταγωνισμό, όπως διαπίστωσε ο εμπειρογνώμονας που αναφέρεται στο σημείο 92 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής, δεν ήταν ικανοποιητική. Νέα κριτήρια ή/και νέα στάθμιση των κριτηρίων που χρησιμοποίησε ο εμπειρογνώμονας προτάθηκε μετά την επιβολή των προσωρινών δασμών και, σε ορισμένες περιπτώσεις, μετά την τελική κοινοποίηση της πρόθεσης της Επιτροπής για τα οριστικά μέτρα σύμφωνα με το άρθρο 7 παράγραφος 4 του κανονισμού (ΕΟΚ) αριθ. 2423/88, προτάθηκαν διαφορετικές ομάδες τύπων.

(98) Η Επιτροπή υπενθυμίζει κατά πρώτο ότι ο εμπειρογνώμονας επελέγη κατόπιν συμφωνίας όλων των ενδιαφερόμενων εισαγωγέων, δεύτερο, ότι η σύγκριση του τύπου έγινε με βάση αντικειμενικά κριτήρια που, συνεπώς, ισχύουν για όλες τις εταιρείες που συμμετέχουν στην παρούσα διαδικασία και τρίτο, ότι εδόθη εύλογα η δυνατότητα στους ενδιαφερόμενους εξαγωγείς να σχολιάσουν και να σταθμίσουν τα κριτήρια αυτά και ότι τα σχόλια αυτά ελήφθησαν υπόψη. Επειδή είναι περίπλοκη η σύγκριση των τύπων και απαιτείται η συμμετοχή εξωτερικού εμπειρογνώμονα, στις περιπτώσεις που προτάθηκαν εναλλακτικές μονάδες τύπων, η Επιτροπή υπολόγισε πρώτα τη σχετική επίδραση επί του επιπέδου του δασμού του εν λόγω εξαγωγέα. Εφόσον το επίπεδο της ζημίας, βάσει της σύγκρισης της Επιτροπής, ήταν υψηλότερο από το περιθώριο ντάμπινγκ που διαπιστώθηκε για έναν εξαγωγέα και εξακολουθούσε να διατηρείται στο επίπεδο αυτό εάν υπολογιζόταν με βάση τη σύγκριση του τύπου που πρότεινε αυτός, η Επιτροπή δεν έχει θεωρήσει σκόπιμο να αποδείξει κατά πόσο ο ειδικός ισχυρισμός ήταν βάσιμος ή όχι. Σε μία μόνο περίπτωση ένας παρόμοιος ισχυρισμός θα επιδρούσε στο ύψος του δασμού. Στην περίπτωση αυτή, ο ισχυρισμός έπρεπε να απορριφθεί επειδή ο εν λόγω εξαγωγέας πρότεινε εναλλακτική στάθμιση των κριτηρίων που χρησιμοποιούσε ο εμπειρογνώμονας, η οποία δεν είχε τεκμηριωθεί προς ικανοποίηση της Επιτροπής.

(99) Τελικά ορισμένοι εξαγωγείς υποστήριξαν ότι πρέπει να γίνουν προσαρμογές όσον αφορά τις διαφορές των φυσικών χαρακτηριστικών μεταξύ των κοινοτικών και των εισαγόμενων τύπων κατά τον υπολογισμό του ποσοστού του δασμού που είναι αναγκαίος για να αντιμετωπιστεί η ζημία.

(100) Καταρχήν, θεωρήθηκε ότι αυτές οι τρεις ομάδες τύπων προέκυψαν από τα κριτήρια της γενικής μεθόδου και τη στάθμιση που εφάρμοσε ο εμπειρογνώμονας. Συνεπώς, για τους εξαγωγείς που εξήγαγαν πολλούς τύπους στην Κοινότητα, ακόμη και στην περίπτωση που υπήρχαν σημαντικές φυσικές διαφορές μεταξύ των συγκρινόμενων τύπων, δεν προσκομίστηκαν στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι η γενική μέθοδος που εφαρμόζεται οδηγεί, κατά μέσο όρο, σε σημαντική υπερεκτίμηση ή υποεκτίμηση των χαρακτηριστικών και της ποιότητας των τύπων τους. Επιπλέον, η μέθοδος που εφαρμόζει η Επιτροπή συνεπάγεται ότι εφόσον οι προσαρμογές επηρέαζαν το σχετικό δασμό, έπρεπε να προσαρμοστούν οι τιμές πώλησης των εισαγόμενων τύπων. Παρόμοια τροποποίηση των τιμών πρόκειται να επηρεάζει τη βάση υπολογισμού του ποσού αύξησης που αναφέρεται στο σημείο 145 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής. Η διαφορά ήταν μικρή και οπωσδήποτε όχι αρκετή ώστε να μεταβληθεί το σχετικό επίπεδο δασμών για όλους τους εξαγωγείς που αναφέρονται στα σημεία 105 και 106. Επιπλέον, για τους εξαγωγείς εκείνους που υπεστήριξαν εναλλακτική σύγκριση τύπου, εκτός από έναν που αναφέρεται στο σημείο 98, ο υπολογισμός που πραγματοποίησε η Επιτροπή με βάση τη σύγκριση τύπου που πρότειναν οι ίδιοι έδιδε αποτέλεσμα υψηλότερο από το δικό τους περιθώριο ντάμπινγκ.

(101) Για τις τρεις εταιρείες που αναφέρονται στα σημεία 50 και 51, τα διαθέσιμα αποδεικτικά στοιχεία δεν ήταν αρκετά για να υπολογιστεί ειδικά το ύψος του δασμού που είναι αναγκαίο για να αντιμετωπιστεί η ζημία. Κατά συνέπεια, κρίθηκε σκόπιμο ο δασμός για τους εξαγωγείς αυτούς να καθοριστεί στο επίπεδο του περιθωρίου ντάμπινγκ.

β) Συμπέρασμα

(102) Το Συμβούλιο συμπεραίνει ότι, με βάση τη μέθοδο υπολογισμού του ορίου ζημίας που περιγράφεται στα σημεία 145 έως 148 του αιτιολογικού του κανονισμού της Επιτροπής και για τους προαναφερόμενους λόγους, ο δασμός που πρόκειται να επιβληθεί πρέπει να τοποθετείται στο επίπεδο του περιθωρίου ντάμπινγκ για όλους τους εξαγωγείς που αναφέρονται στα σημεία 48 και 50, εκτός από τις TEAC, Lux Corporation/Alpine Electronics Inc. και Marantz Japan Inc.

(103) Για την TEAC, ο δασμός καθορίζεται στο όριο ζημίας. Για την Lux Corporation, την Alpine Electronics Inc., και τη Marantz Japan Inc., το ποσό του δασμού που καθορίστηκε με τον τρόπο αυτό ήταν αμελητέο και, επομένως, δεν δικαιολογεί τη λήψη προστατευτικών μέτρων.

(104) Για τις άλλες εταιρείες οι οποίες ούτε απήντησαν στο ερωτηματολόγιο της Επιτροπής ούτε γνωστοποίησαν με άλλο τρόπο τις απόψεις τους, ή οι οποίες αρνήθηκαν να επιτρέψουν στην Επιτροπή την πρόσβαση στα στοιχεία που ήταν αναγκαία για την επαλήθευση των αρχείων τους, κρίνεται σκόπιμο να επιβληθεί ο υψηλότερος δασμός που έχει υπολογιστεί, δηλαδή 32 % για τα προϊόντα καταγωγής Ιαπωνίας και 26,11 % για τα προϊόντα καταγωγής Κορέας. Πράγματι, θα αποτελούσε επιβράβευση για την άρνηση συνεργασίας η επιβολή, για τους παραγωγούς/εξαγωγείς αυτούς, δασμών χαμηλότερων από τον υψηλότερο δασμό αντιντάμπινγκ που έχει καθοριστεί.

(105) Ο δασμός που πρόκειται να επιβληθεί ισχύει για όλες τις CDP από την Ιαπωνία και την Κορέα, όπως καθορίζονται στο σημείο 8.

ΙΓ. ΑΝΑΛΗΨΕΙΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ

(106) Πολλοί εξαγωγείς πρότειναν να αναλάβουν υποχρεώσεις όσον αφορά τις τιμές. Ωστόσο, θεωρήθηκε ότι, λόγω του αριθμού των εξαγωγέων αυτών, του αριθμού των μοντέλων που εξάγουν, του αριθμού των δυνατών χαρακτηριστικών του εν λόγω προϊόντος και της συχνής ανανεώσεως των μοντέλων, είναι δύσκολο να εκπληρωθεί μια ανειλημμένη υποχρέωση και απαιτούνται σημαντικοί πόροι για τον έλεγχό της. Έτσι, μετά από διαβούλευση με τη συμβουλευτική επιτροπή, αυτές οι αναλήψεις υποχρεώσεων απορρίφθηκαν.

ΙΔ. ΕΙΣΠΡΑΞΗ ΤΩΝ ΠΡΟΣΩΡΙΝΩΝ ΔΑΣΜΩΝ

(107) Λαμβάνοντας υπόψη τα περιθώρια ντάμπινγκ που καθορίστηκαν και τη σοβαρότητα της ζημίας που προκλήθηκε στην κοινοτική βιομηχανία, θεωρείται αναγκαίο να εισπραχθούν οριστικά τα ποσά που καταβλήθηκαν ως προσωρινοί δασμοί αντιντάμπινγκ, εφόσον αντιστοιχούν στο ύψος του δασμού που έχει τελικώς επιβληθεί,

ΕΞΕΔΩΣΕ ΤΟΝ ΠΑΡΟΝΤΑ ΚΑΝΟΝΙΣΜΟ:

Άρθρο 1

1. Επιβάλλεται οριστικός δασμός αντιντάμπινγκ στις εισαγωγές συσκευών αναπαραγωγής του ήχου με σύστημα οπτικής ανάγνωσης με ακτίνες λέιζερ που υπάγονται στον κωδικό Taric 8519 99 10*10 (1), δηλαδή στις αυτόνομες συσκευές αναπαραγωγής του ήχου με σύστημα οπτικής ανάγνωσης με ακτίνες λέιζερ και με εξωτερικές διαστάσεις τουλάχιστον 216 × 45 × 150 mm, που μπορούν να περιλαμβάνουν μέχρι δέκα δίσκους κατ' ανώτατο όριο, συμπεριλαμβανομένων των συσκευών αναπαραγωγής του ήχου που είναι δυνατόν να ενσωματωθούν σε σύστημα «ικριώματος», μπορούν όμως να λειτουργούν και αυτοτελώς εκτός του συστήματος «ικριώματος», με δικό τους τροφοδοτικό και χειριστήριο, τροφοδοτούμενες με εναλλασσόμενο ρεύμα του οποίου η τάση είναι συνήθως 110/120/220/240 V και οι οποίες δεν είναι δυνατό να λειτουργούν τροφοδοτούμενες με συνεχές ρεύμα 12 V ή λιγότερο, καταγωγής Ιαπωνίας και Δημοκρατίας της Κορέας.

2. Το ύψος του δασμού είναι 32 % για τα προϊόντα καταγωγής Ιαπωνίας (συμπληρωματικός κωδικός Taric 8279) και 26,1 % για τα προϊόντα καταγωγής Κορέας (συμπληρωματικός κωδικός Taric 8285) και καθαρής τιμής ελεύθερο στα κοινοτικά σύνορα, πριν την επιβολή δασμού, εκτός από τις εισαγωγές των προϊόντων που αναφέρονται στην παράγραφο 1, τα οποία παράγονται ή εξάγονται από τις ακόλουθες εταιρείες, για τις οποίες οι δασμοί καθορίζονται ως εξής:

(1) Ο αναφερόμενος κωδικός Taric είναι αυτός που ισχύει κατά την ημερομηνία έναρξης ισχύος του παρόντος κανονισμού.

Ιάπωνες εξαγωγείς:

	Ύψος του δασμού %	*Συμπληρωματικός κωδικός Taric*
— 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
— *Κορεάτες εξαγωγείς:*		
— Inkel Corporation, Seoul :	14,4	8281
— Gold Star :	16,1	8282
— Samsung Electronics Co. Ltd, Seoul :	10,7	8283
— Haltal Electronics Co. Ltd, Seoul :	19,4	8284,

της καθαρής τιμής ελεύθερο στα κοινοτικά σύνορα πριν την επιβολή δασμού. Στις περιπτώσεις που η εξάγουσα εταιρεία δεν είναι ίδια με την εταιρεία παραγωγής ισχύει το ποσοστό που εφαρμόζεται για την εταιρεία παραγωγής.

3. Ο δασμός δεν επιβάλλεται στις εισαγωγές των προϊόντων που αναφέρονται στην παράγραφο 1, που κατασκευάζονται από τις Lux Corporation Tokyo, Alpine Electronics Inc., Tokyo και Marantz Japan Inc., Tokyo (συμπληρωματικός κωδικός Taric : 8278).

4. Εφαρμόζονται οι ισχύουσες διατάξεις για τους τελωνειακούς δασμούς.

Άρθρο 2

Τα ποσά που έχουν εισπραχθεί ή καταβληθεί ως εγγύηση συνεπεία της επιβολής προσωρινού δασμού αντιντάμπινγκ, σύμφωνα με τον κανονισμό (ΕΟΚ) αριθ. 2140/879, εισπράττονται οριστικά μέχρι το ύψος του δασμού που έχει τελικά επιβληθεί, εφόσον ο οριστικός δασμός είναι χαμηλότερος από τον προσωρινό δασμό αντιντάμπινγκ, και μέχρι το ύψος του προσωρινού δασμού σε κάθε άλλη περίπτωση. Τα ποσά που έχουν καταβληθεί ως εγγύηση, τα οποία δεν καλύπτονται από τους οριστικούς δασμούς, αποδεσμεύονται.

Άρθρο 3

Ο παρών κανονισμός αρχίζει να ισχύει την ημέρα της δημοσίευσής του στην *Επίσημη Εφημερίδα των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων.*

Ο παρών κανονισμός είναι δεσμευτικός ως προς όλα τα μέρη του και ισχύει άμεσα σε κάθε κράτος μέλος.

Βρυξέλλες, 16 Ιανουαρίου 1990.

Για το Συμβούλιο

Ο Πρόεδρος

M. O'KENNEDY