I

*(Säädökset, jotka on julkaistava)*

# NEUVOSTON ASETUS (EY) N:o 2380/95,

## annettu 2 päivänä lokakuuta 1995,

## lopullisen polkumyyntitullin käyttöön ottamisesta Japanista peräisin olevien tavallista paperia käyttävien valokopiolaitteiden tuonnissa

EUROOPAN UNIONIN NEUVOSTO, joka

ottaa huomioon Euroopan yhteisön perustamissopimuksen,

ottaa huomioon polkumyynnillä muista kuin Euroopan yhteisön jäsenvaltioista tapahtuvalta tuonnilta suojautumisesta 22 päivänä joulukuuta 1994 annetun neuvoston asetuksen (EY) N:o 3283/94 ([1]), ja erityisesti sen 23 artiklan,

ottaa huomioon polkumyynnillä tai vientituella muista kuin Euroopan talousyhteisön jäsenvaltioista peräisin tapahtuvalta tuonnilta suojautumisesta 11 päivänä heinäkuuta 1988 annetun neuvoston asetuksen (ETY) N:o 2423/88 ([2]), ja erityisesti sen 12, 14 ja 15 artiklan,

ottaa huomioon komission ehdotuksen, jonka se on antanut kuultuaan neuvoa-antavaa komiteaa,

sekä katsoo, että

### A. MENETTELY

(1) Komissio ilmoitti 2 päivänä elokuuta 1985 polkumyyntimenettelyn käyttöön ottamisesta Japanista peräisin olevien tavallista paperia käyttävien valokopiolaitteiden tuonnissa ([3]). Komission asetuksella (ETY) N:o 2640/86 ([4]) otettiin käyttöön väliaikainen polkumyyntitulli 26 päivänä elokuuta 1986. Asetuksella (ETY) N:o 535/87 ([5]) neuvosto otti 24 päivänä helmikuuta 1987 käyttöön lopullisen polkumyyntitullin Japanista peräisin olevien tavallista paperia käyttävien valokopiolaitteiden (jäljempänä myös 'PPC-laitteet') tuonnissa. Samaan aikaan hyväksyttiin sitoumus ([6]) ilmoittaa etukäteen komissiolle mahdollisesta päätöksestä aloittaa uudelleen vienti yhteisöön yhdeltä viejältä, Kyocera, joka oli lopettanut PPC-laitteiden tuotannon.

(2) Näihin toimenpiteisiin ryhtymisen jälkeen pantiin vireille useita japanilaisten viejien yhteisössä tapahtuvaa PPC-laitteiden tuotantoa tai kokoonpanoa koskevia tutkimuksia asetuksen (ETY) N:o 2423/88 13 artiklan 10 kohdan mukaisesti. Näiden tutkimusten tuloksena komissio hyväksyi sitoumuksia viejiltä, joiden yhteisössä tapahtuvan PPC-laitteiden tuotannon tai kokoonpanon osalta oli alunperin todettu, että japanilaista alkuperää olevien osien tai materiaalien painotettu keskimääräinen arvo oli yli 60 prosenttia kaikkien osien tai materiaalien kokonaisarvosta ([7]).

(3) Elokuussa 1991 julkaistun, voimassa olevien Japanista tapahtuvaan tuontiin liittyvien toimenpiteiden päättymistä koskevan ilmoituksen ([8]) johdosta CECOM (Committee of European Copier Manufacturers) esitti komissiolle asian uudelleentarkastelua koskevan pyynnön yhteisön lähes kaikkien PPC-laitteiden tuottajien nimissä. Tämä uudelleentarkastelupyyntö rajoitettiin niihin PPC-laitteisiin, joiden toimintakapasiteetti on 75 A4-kokoista kopiota minuutissa. Asetuksen (ETY) N:o 2423/88 15

([1]) EYVL N:o L 349, 31.12.1994, s. 1, asetus sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 1251/95 (EYVL N:o L 122, 2.6.1995, s. 1).
([2]) EYVL N:o L 209, 2.8.1988, s. 1, asetus sellaisena kuin se on viimeksi muutettuna asetuksella (EY) N:o 522/94 (EYVL N:o L 66, 10.3.1994, s. 10).
([3]) EYVL N:o C 194, 2.8.1985, s. 5
([4]) EYVL N:o L 239, 26.8.1986, s. 5
([5]) EYVL N:o L 54, 24.2.1987, s. 12
([6]) Komission päätös 87/135/ETY, (EYVL N:o L 54, 24.2.1987, s. 36).
([7]) Ks. neuvoston asetus (ETY) N:o 3205/88, (EYVL N:o L 284, 19.10.1988, s. 36), komission päätös 88/519/ETY, (EYVL N:o L 284, 19.10.1988, s. 60), komission päätös 88/638/ETY, (EYVL N:o L 355, 23.12.1988, s. 66), neuvoston asetus (ETY) N:o 4017/88, (EYVL N:o L 355, 23.12.1988, s. 1), komission päätös 89/116/ETY, (EYVL N:o L 43, 15.12.1989, s. 54), neuvoston asetus (ETY) N:o 359/89 (EYVL N:o L 43, 15.2.1989, s. 1), komission päätös 89/309/ETY (EYVL N:o L 126, 9.5.1989, s. 38), komission päätös 90/47/ETY (EYVL N:o L 34, 6.2.1990, s. 28)
([8]) EYVL N:o C 222, 27.8.1991, s. 2

artiklan 3 kohdan mukaisesti se sisälsi todisteita, joiden tarkoituksena oli osoittaa, että voimassa olevien polkumyyntitoimenpiteiden päättyminen johtaisi uudelleen vahinkoon tai vahingon uhkaan. Uudelleentarkastelupyyntö käsitti myös asetuksen (ETY) N:o 2423/88 13 artiklan 10 kohdan mukaiset sitoumukset.

CECOM täydensi uudelleentarkastelupyyntöään 16 päivänä heinäkuuta 1992 pyytämällä myös sellaisten PPC-laitteiden uudelleentarkastelua, jotka pystyvät tuottamaan yli 75 A4-kokoista kopiota minuutissa. Tämä lisäpyyntö sisälsi myös todisteita, joiden tarkoituksena oli osoittaa, että sellaisia Japanista peräisiä olevia PPC-laitteita myydään polkuhintaan ja että tämä polkumyynti vahingoittaa yhteisön tuotannonalaa.

(4) *Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä* 14 päivänä elokuuta 1992 [1] julkaistussa ilmoituksessa komissio ilmoitti panevansa vireille uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimuksen asetuksen (ETY) N:o 2423/88 14 ja 15 artiklan mukaisesti.

(5) Komissio antoi tästä tiedon asianosaisille viejille ja tuojille, viejämaan edustajille ja tunnetuille yhteisön tuottajille, ja se antoi osapuolille, joita asia suoraan koskee, tilaisuuden esittää näkökantansa kirjallisesti ja pyytää tulla kuulluksi.

(6) Kaikki valituksen esittäneet yhteisön tuottajat ovat vastanneet kyselyyn ja esittäneet näkökantansa kirjallisesti. Lisäksi saatiin tietoa Kodak Ltd:ltä, Hemel Hemstead, Yhdistynyt kuningaskunta. Lähes kaikki viejät ja heihin etuyhteydessä olevat yhteisön tuojat ja tuotantolaitokset vastasivat kyselyyn ja esittivät näkökantansa kirjallisesti. Ainoa japanilainen viejä, jonka tiedetään jättäneen vastaamatta kyselyyn oli Sanyo Electric Co., Osaka. Kaksi muuta japanilaista yhtiötä, Kyocera Corp., Kioto, ja Fuji Xerox Co., Tokio, ilmoittivat, etteivät olleet vieneet PPC-laitteita yhteisöön uudelleentarkastelua varten vahvistetun tutkimusjakson aikana. Kyocera Corp. osoitti, että se ei ollut tuottanut PPC-laitteita vuoden 1986 jälkeen ja pyysi, että se vapautettaisiin sitoumuksestaan ilmoittaa komissiolle mahdollisesta viennin uudelleen aloittamisesta yhteisöön [2]. Myös toinen japanilainen yhtiö, Mitsui Co. Ltd., Tokio, vastasi kyselyyn. Kolme riippumatonta maahantuojaa, Agfa Gevaert N.V, Mortsel, Belgia, Infotech Europe B.V, 's-Hertogenbosch, Alankomaat ja Lanier Europe B.V, Sassenheim, Alankomaat, vastasi kyselyyn ja esitti näkökantansa kirjallisesti. Kaikki sitä pyytäneet saivat mahdollisuuden tulla kuulluiksi.

(7) Komissio vastaanotti ja tarkasti kaikki vahvistamiselle tärkeiksi arvioimansa tiedot ja vieraili seuraavissa yrityksissä:

— *valituksen esittäneet yhteisön tuottajat:*

  — Océ Nederland B.V., jonka pääkonttori ja tehdas on Venlossa, Alankomaissa,

  — Olivetti-Canon Industriale S.p.A., jonka pääkonttori ja tehdas on Ivreassa, Italiassa,

  — Rank Xerox Ltd., jonka kotipaikka on Marlow'ssa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa, ja tehtaat Mitcheldeanissä, Yhdistyneessä kuningaskunnassa, Venrayssa, Alankomaissa, ja Lillessä, Ranskassa;

— *japanilaiset tuottajat/viejät:*

  — Canon Inc., Tokio,

  — Copyer Co. Ltd., Tokio,

  — Konica Corp., Tokio,

  — Matsushita Electric Industrial Corp., Osaka,

  — Minolta Camera Co. Ltd. (myöhemmin uudelleen nimetty Minolta Co. Ltd.), Osaka,

  — Mita Industrial Co., Osaka,

  — Ricoh Co. Ltd., Tokio,

  — Sharp Corp., Osaka,

  — Toshiba Corp., Tokio;

— *etuyhteydessä olevat yhteisön tuottajat:*

  — Canon Deutschland GmbH, Neuss, Saksa,

  — Canon France S.A., Le Blanc Mesnil, Ranska,

  — Canon (UK) Ltd., Wallington, Yhdistynyt kuningaskunta,

  — Develop Dr. Eisbein GmbH & Co., Gerlingen, Saksa,

  — Gestetner Holdings PLC, Lontoo, Yhdistynyt kuningaskunta,

  — Konica Bureautique S.A., Nanterre, Ranska,

  — Konica Business Machines International GmbH, Hampuri, Saksa,

  — Matsushita Business Machines (Europe) GmbH, Neumünster, Saksa,

  — Minolta France S.A., Carrières-sur-Seine, Ranska,

[1] EYVL N:o C 207, 14.8.1992, s. 16
[2] Ks. johdanto-osan 1 kappale, alaviite 6

— Minolta GmbH Business Equipment Operation, Langenhagen, Saksa,

— Minolta Italia s.r.l., Buccinasco, Italia,

— Minolta UK Ltd., Milton Keynes, Yhdistynyt kuningaskunta,

— Mita Deutschland GmbH, Steinbach, Saksa,

— Mita Europe B.V., Hoofddorp, Alankomaat,

— Mita Italia S.p.A, Agrate, Italia,

— NRG Italia S.p.A, Milano, Italia,

— NRG-Nashua France S.A., Créteil, Ranska,

— Panasonic Deutschland GmbH, Hamburg, Saksa,

— Panasonic Europe Ltd., Uxbridge, Yhdistynyt kuningaskunta,

— Panasonic Italia S.p.A., Milano, Italia,

— Panasonic U.K. Ltd., Bracknell, Yhdistynyt kuningaskunta,

— Ricoh Deutschland GmbH, Eschborn, Saksa,

— Ricoh Europe B.V., Amstelveen, Alankomaat,

— Ricoh France S.A., Neuilly-sur-Seine, Ranska,

— Ricoh Italia S.p.A., Verona, Italia,

— Selex Europe B.V., Amstelveen, Alankomaat,

— Selex Italia S.p.A., Milano, Italia,

— Selex (UK) Ltd., Croydon, Yhdistynyt kuningaskunta,

— Sharp Electronics (Europe) GmbH, Hampuri, Saksa,

— Sharp Electronics (UK) Ltd., Manchester, Yhdistynyt kuningaskunta,

— Toshiba Europa GmbH, Neuss, Saksa,

— Toshiba Informationssysteme (Deutschland) GmbH, Neuss, Saksa,

— Toshiba Informations Systems (UK) Ltd., Weybridge, Yhdistynyt kuningaskunta,

— Toshiba Systèmes (France) S.A., Puteaux, Ranska;

— *yhteisön tuojat, jotka eivät ole etuyhteydessä:*

— Agfa Gevaert N.V., Mortsel, Belgia.

(8) Polkumyyntitutkimus käsittää 1 päivän heinäkuuta 1991 ja 30 päivänä kesäkuuta 1992 välisen ajan (tutkimusjakso).

(9) Tutkimuksessa käsiteltävien oikeudellisten, teknisten ja periaatekysymysten epätavallisen suuresta määrästä ja monimutkaisuudesta sekä asianosaisten osapuolten antamien tietojen ja ehdotusten suuresta määrästä johtuen oli usein annettava lisäaikaa, minkä vuoksi tutkimus ylitti asetuksen (ETY) N:o 2423/88 7 artiklan 9 kohdan a alakohdassa tutkimusta varten suositellun yhden vuoden ajan. Samoista syistä komissiolta kului jo lähes kuusi kuukautta alkuperäisten toimenpiteiden viisivuotisen voimassaoloajan päättymisestä, 24 päivästä helmikuuta 1992, tämän uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimuksen aloittamiseen. Asetuksen (ETY) N:o 2423/88 15 artiklan 3 kohdan mukaisesti alkuperäiset toimenpiteet ovat olleet voimassa koko tämän ajan.

(10) Kaikille asianomaisille osapuolille ilmoitettiin keskeiset tosiasiat ja huomiot, joiden perusteella on tarkoitus suositella lopullisten toimenpiteiden käyttöön ottamista. Niille myönnettiin myös määräaika, jonka kuluessa ne voivat esittää huomautuksia näistä tiedoksiannoista.

## B. TUTKIMUKSEN KOHTEENA OLEVA TUOTE JA SAMANKALTAINEN TUOTE

### 1. Tutkimuksen kohteena oleva tuote

(11) Asetuksen (ETY) N:o 2423/88 7 artiklan 9 kohdan b alakohdan mukaisesti 2 päivänä elokuuta 1985 käyttöön otettu polkumyyntimenettely Japanista peräsin olevien valokopiolaitteiden tuonnissa pysyy voimassa niin kauan kun toimenpiteiden voimassaoloaika ei ole päättynyt, niitä ei ole kumottu tai lopetettu. Sen vuoksi menettely ei muuta kyseistä tuotetta. Tuote määriteltiin "valokopiolaitteeksi, jossa on optinen järjestelmä" ja "joka koostuu neljästä perusosasta, jotka ovat automattinen kuvankäsittely-, valonjohtamis- tai kuvankehitys-, siirto- tai kiinnitys- ja paperin kuljetusjärjestelmä" [1] tai lyhyesti "tavallista paperia käyttäväksi valokopiolaitteiksi (PPC-laitteet)" [2].

(12) Kuten nimi osoittaa, tällaiset kopiolaitteet käyttävät kopioinnissa tavallista paperia pinnoitetun paperin asemesta. PPC-laitteet ovat nykyisin lähes täysin korvanneet pinnoitettua paperia käyttävät kopiolaitteet tavanomaisissa sovellutuksissa. Kun pinnoitettua paperia käyttävissä kopiolaitteissa alkuperäisen asiakirjan kuva siirretään suoraa menetelmää käyttäen kemiallisesti käsitellylle paperiarkille, PPC-laitteissa optinen järjestelmä (joka koostuu valonlähteestä, kondensaattorista, lisensseistä,

[1] Ks. johdanto-osan 1 kappale (alaviite 3).
[2] Ks. asetuksen (ETY) N:o 2640/86 johdanto-osan 1 kappale, (tämän asetuksen alaviite 4).

peileistä, prismoista tai optisesta kuitukimpusta) heijastaa epäsuoraa menetelmää käyttäen alkuperäisen asiakirjan kuvan valoherkälle pinnalle (yleensä telalle tai levylle). Kuva kehitetään (yleensä värijauheen avulla), siirretään tavalliselle paperille (tavallisesti sähköstaattisen kentän kautta) ja kiinnitetään siihen (lämmön tai paineen avulla). Sen vuoksi pinnoitettua paperia tai suoraa menetelmää käyttävät kopiolaitteet, jotka kuuluvat CN-koodiin 9009 11 00, ovat eri tuote kuin PPC-laitteet, joita tämä menettely koskee.

PPC-laitteet koostuvat yleensä useista eri moduuleista, jotka kootaan vasta asiakkaan tiloissa. Tällaisissa tapauksissa kaikki moduulit ovat osa PPC-laitetta, oli ne sitten tuotu maahan yhdessä tai erikseen, ellei niitä todella määritellä vapaaehtoisiksi varusteiksi, jotka eivät kuulu PPC-laitteen standardikokoonpanoon.

(13) Edellä oleva PPC-laitteiden tuotekuvaus tarkoittaa, että digitaaliset kopiolaitteet (mustavalko- tai täysvärikopiolaitteet) eivät kuulu sen tuotteen piiriin, jota menettely koskee. Vaikka kuvanlukija, jota digitaalinen kopiolaite käyttää alkuperäisen asiakirjan lukemiseen, voitaisiin käsittää "optiseksi järjestelmäksi", digitaalinen kopiolaite ei "heijasta" kuvaa valoherkälle pinnalle, vaan sen jälkeen, kun automaattinen kuvankäsittelijä on muuttanut kuvan digitaalisiksi signaaleiksi, se pikemminkin muodostaa alkuperäiskuvan uudelleen uudeksi kuvaksi, joka on tai ei ole muuttunut alkuperäiskuvasta. Tämä uusi kuva siirretään laserin avulla lämpöherkälle pinnalle. Kun digitaaliset kopiolaitteet liitetään tietokoneisiin, ne eivät edes tarvitse alkuperäistä asiakirjaa tuottaakseen kopioita.

## 2. Tutkittu tuote

(14) Tuotteen alaa ajatellen uudelleentarkasteluun liittyvä tutkimus voi käsittää koko tuotteen, jota menettely koskee. Tässä uudelleentarkastelussa ei kuitenkaan pidetä tarpeellisena tutkia lukuisia tuotetyyppejä, joita alkuperäiset toimenpiteet eivät koske ja joita yhteisön tuotannonala ei pyytänyt sisällyttämään uudelleentarkasteluun. Nämä ovat vastaavia täysvärikopiolaitteita, ikkunakorttilukijan kirjoittimia, mikrofilmin tulostimia, elektronisia kopiotauluja ja suuren koon kopiolaitteita, joilla voi ottaa vähintään A2-kokoisia kopioita suuremmista kuin A2-kokoisista alkuperäiskappaleista ([1]). High-light-PPC-laitteet, jotka tuottavat vain muutamia värejä huomion kiinnittämiseksi asiakirjan tiettyihin osiin, ja A2-kokoisia kopioita tuottavat PPC-laitteet, joilla voidaan ottaa enintään A2-kokoisia kopioita A2-kokoisista tai suuremmista alkuperäiskappaleista, sisällytettiin uudelleentarkasteluun liittyvään tutkimukseen.

(15) PPC-laitteet, jotka pystyvät tuottamaan yli 75 kopiota minuutissa A4-kokoiselle paperille, sisällytettiin uudelleentarkasteluun liittyvään tutkimukseen niin kuin yhteisön tuotannonala oli pyytänyt. Nämä tuotteet ovat selkeästi PPC-laitteita sellaisina kuin ne menettelyyn liittyvässä tuotteen kuvauksesa määritellään ([2]). Ainoa syy, miksi ne jätettiin alkuperäisten toimenpiteiden ulkopuolelle oli se, että alkuperäisen tutkimuksen aikaan lohkoja 5 ja 6 ei tuotu Japanista ja yhteisön tuotannonala ei tuottanut lohkoa 6 ([3]). Tädentäessään uudelleentarkastelupyyntöään CECOM esitti riittävästi todisteita, että lohkon 5 PPC-laitteita oli sittemmin tuotu Japanista polkumyyntihintaan ja että tämä vahingoitti valituksen tehnyttä yhteisön tuotannonalaa; ja oikeutti viereisten lohkojen 4 ja 6 PPC-laitteiden, jotka tuottavat yli 75 A4-kokoista kopiota minuutissa, sisällyttämisen uudelleentarkasteluun liittyvän tukimuksen alaan.

Useat viejät ja tuojat esittivät huomautuksia tästä edellä mainittujen lohkojen sisällyttämisestä uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimuksen alaan. He vastustivat näkemystä, että 15 artiklan mukaisessa uudelleentarkastelussa tuotteen ala voi olla yhtä laaja kuin menettelyn mukainen tuotteen määritelmä, ja olivat sitä mieltä, että tällainen uudelleentarkastelu olisi rajoitettava tuotetyyppeihin, joita toimenpiteet koskevat. Tiettyjen tuotetyyppien suunnittelu, tuotanto ja markkinointi kuitenkin kehittyy ajan myötä mutta niin, että uudet tyypit ovat edelleen pohjimmiltaan sama tuote. PPC-laitteiden markkinat esimerkiksi ovat suuntautuneet tuotteliaampiin, suurempiin ja nopeampiin PPC-tyyppeihin, joiden perusominaisuudet ovat kuitenkin yhä samat. Jos komissiota estettäisiin tutkimasta 15 artiklan mukaisen uudelleentarkastelun yhteydessä saman tuotteen uusia tyyppejä ainoastaan sen takia, että kyseisiä tyyppejä ei vielä tuotettu alkuperäisen tutkimuksen aikana, olisi aloitettava uusi menettely.

([1]) Ks. tuotekuvaukset asetuksen (ETY) N:o 535/87 1 artiklan 4 kohdasta.

([2]) Ks. esimerkiksi asetuksen (ETY) N:o 535/87 1 artiklan 4 kohdan ensimmäinen luetelmakohta, jossa viitataan niihin osana "niitä tuotteita, jotka määritellään 1 kohdassa"; 1 kohta käsittää "tavallista paperia käyttävät valokopiolaitteet, joissa on optinen järjestelmä".

([3]) Tätä uudelleentarkastelua varten on käytetty heinäkuun alusta 1992 voimassa olevia Dataquest-segmentaatioita seuraavasti:
henkilökohtainen kopiolaite: jopa 12 kopiota minuutissa, kun käytetään hyvin vähän erikoispiirteitä
lohko 1: jopa 20 kopiota minuutissa, kun käytetään erikoispiirteitä kuten pienennys/suurennus, zoomaus
lohko 2: 21—30 kopiota minuutissa
lohko 3: 31—44 kopiota minuutissa
lohko 4: 45—69 kopiota minuutissa
lohko 5: 70—90 kopiota minuutissa
lohko 6: yli 91 kopiota minuutissa.

Kahden erillisen menettelyn johtaminen samasta maasta peräisin olevasta samasta tuotteesta olisi epäjohdonmukaista ja vastoin asetuksessa (ETY) N:o 2423/88 määrättyä järjestelmää, ja siitä seuraisi ristiriitaisia tuloksia. Japanilaisten PPC-laitteiden osalta 15 artiklan mukaisten olemassa olevien toimenpiteiden uudelleentarkastelu aloitettiin ja se suoritettiin myös 14 artiklan mukaisesti, mikä perustuu näkemykseen, että 15 artiklaa olisi sovellettava — ja sitä itse asiassa voidaankin soveltaa — ainoastaan yhdessä 14 artiklan kanssa. Näiden määräysten mukaiset olemassa olevien toimenpiteiden uudelleentarkastelut voivat johtaa kyseisten toimenpiteiden muuttamiseen. Jos uudelleentarkastelun jälkeen olemassa olevia toimenpiteitä ei voida muuttaa niin, että ne käsittäisivät myös saman tuotteen uusia tyyppejä koskevat toimenpiteet, kyseisten toimenpiteiden tehokkuus heikentyisi.

Useat viejät esittivät huomatuksia myös siitä, että komissio ei ollut kuullut neuvoa-antavaa komiteaa uudelleen CECOMin tekemän uudelleentarkastelun aloittamisen välisenä aikana. Japanista peräisin olevien PPC-laitteiden tuontia koskeva menettely kuitenkin käsittää kaikki PPC-laitteiden tyypit niiden kopiointinopeudesta riippumatta, ja neuvoa-antavaa komiteaa kuultiin asianmukaisesti komission ehdotuksesta aloittaa 15 artiklan mukainen uudelleentarkastelu tämän menettelyn osalta. Täsmällisistä tutkimuksessa käytettävistä muuttujista ei tuolloin keskusteltu, mutta niihin viitattiin selkeästi aloitusilmoituksessa ja neuvoa-antavassa komiteassa keskusteltiin sellaisten PPC-laitteiden, jotka tuottavat yli 75 kopiota minuutissa, sisällyttämisestä tutkimukseen useissa yhteyksissä ennen kuin tehtiin mitään johtopäätöksiä mahdollisten toimenpiteiden ulottuvuudesta. Yksityisillä osapuolilla on omat laajat oikeutensa menettelyssä ja heidän tutkimuksen aikana esittämiään huomioita tutkimukseen sisällytettävistä tuotetyypeistä ja mahdollisista toimenpiteistä harkittiin tarkoin ennen päätelmien tekoa.

### 3. Samankaltainen tuote

(16) Sen kysymyksen osalta ovatko kyseisten japanilaisten tuottajien ja viejien, Japanin markkinoilla ja yhteisössä, myymät PPC-laitteet samankaltaisia tuotteita kuin yhteisön tuotannonalan yhteisössä myymät PPC-laitteet, tultiin uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimuksen aikana siihen tulokseen, että kaikkien tutkittujen PPC-laitteiden tekniset perusominaisuudet (kuten 11 ja 12 kappaleessa kuvaillaan) ovat samanlaisia tai muistuttavat toisiaan läheisesti asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 12 kohdan mukaisesti. Lisäksi niiden sovellutuksen suhteen ainakin — mutta eivät välttämättä ainoastaan — viereisten lohkojen PPC-laitteet kilpailevat keskenään samoista käyttäjistä ja niitä olisi pidettävä samankaltaisina tuotteina.

(17) Japanilaisia lohkon 5 PPC-laitteita, joita yhteisön tuotannonala ei tuottanut tutkimusjakson aikana, pidetään edellä mainitussa arvioinnissa samankaltaisina tuotteina lohkon 4 ja lohkon 6 PPC-laitteiden kanssa, joita yhteisön tuotannonala tuotti. Erityisesti yksi viejä väitti, että japanilaisten lohkon 5 PPC-laitteiden ja yhteisön tuontannonalan tuottamien lohkon 4 ja lohkon 6 PPC-laitteiden välistä väitettyihin eroihin kopiointinopeudessa, kopioiden määrässä ja käytännössä perustuvaa kilpailua ei ollut. Tutkimuksen aikana kävi selville, että yhteisön tuotannonalan tuottamien lohkon 4 PPC-laitteiden kopioiden määrä kuukaudessa oli usein samankaltainen kuin japanilaisten lohkon 5 PPC-laitteiden kopioiden määrä. Jälkimmäisen kopiointinopeuskaan ei ollut usein paljoakaan suurempi käytettäessä monimutkaisia sovellutuksia kuten kaksipuolista kopiointia kuin yhteisön tuotannonalan tuottamien lohkon 4 PPC-laitteiden kopiointinopeus. Käytössä ei havaittu mitään perustavaa laatua olevia eroja yhteisön tuotannonalan tuottamien lohkon 4 mallien ja japanilaisten lohkon 5 mallien välillä. Saattaa olla totta, että yhteisön tuotannonalan tuottamat lohkon 6 PPC-laitteet ovat taloudellisempia kuin japanilaiset lohkon 5 PPC-laitteet, kun niitä käytetään keskeisillä kopiointiosastoilla suuria määriä kopioitaessa. Mutta mitään vakuuttavia todisteita ei saatu siitä, etteikö japanilaisia lohkon 5 PPC-laitteita voisi myös käyttää, vaikkakaan ei ehkä yhtä tehokkaasti, kopioitaessa suuria määriä, oli kyse sitten keskitetystä kopioinnista kopiointiosastolla tai hajautetusta kopioinnista toimistokäytävillä. Varmasti sellaisille asiakkaille, jotka kopioivat suuria määriä tai erittäin suuria määriä, on kyse todellisesta valinnasta lohkon 5 ja 6 PPC-laitteiden välillä. Lisäksi toinen japanilainen viejä antoi todisteita siitä, että itse asiassa erityisesti suurten pyyntöjen ja tarjousten yhteydessä ne "keskitetyt" laitteistokokonaisuudet, jotka sisältävät lohkon 6 PPC-laitteita ja joita yhteisön tuotannonala tarjoaa täyttääkseen asiakkaiden kopiointitarpeet, ja ne "hajautetut" laitteistokokonaisuudet, jotka sisältävät lohkon 4 ja lohkon 5 PPC-laitteita ja joita Japanin teollisuus tarjoaa täyttääkseen aivan samat kopiointitarpeet, kilpailevat rajusti keskenään. Tässä suhteessa PPC-laitteiden välinen kilpailu jopa ylittää viereiset lohkot. Tämän vuoksi

kaiken kaikkiaan lohkon 5 PPC-laitteiden myynnin suuri kasvu on saatu aikaan ainakin osittain lohkon 4 ja lohkon 6 PPC-laitteiden myynnin kustannuksella siinä mielessä, että lohkon 5 mallien puuttuessa asiakkaat, joilla on tarve ottaa suuria määriä kopioita, eivät tavallisesti ole voineet jättää ostamatta PPC-laitetta, vaan heidän on täytynyt ostaa joko lohkon 4 tai lohkon 6 malli.

Mitä tulee japanilaisiin lohkon 6 PPC-laitteisiin, yksi japanilainen yhtiö oli jo alkanut viedä lohkon 6 malleja Japanista yhteisöön ja oli alkanut markkinoida sitä yhteisössä uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson aikana. Tämä tuonti kilpaili edellä mainitussa arvioinnissa yhteisön tuotannonalan tuottamien lohkon 6 ja lohkon 4 PPC-laitteiden kanssa.

(18) Japanilaisia henkilökohtaisia kopiolaitteita, markkinoiden pienimpiä PPC-laitteita, joita yhteisön tuotannonala ei tuottanut tutkimusjakson aikana, olisi pidettävä samankaltaisena tuotteena kuin yhteisön tuotannonalan tuottamia lohkon 1 PPC-laitteita. Nämä kaksi lohkoa ovat hyvin samanlaisia kopiointinopeuden suhteen ja niiden välinen ainoa ero on se, että lohkon 1 PPC-laitteilla on yleensä enemmän erityispiirteitä, esimerkiksi mahdollisuus pienennyksiin ja suurennuksiin ja joskus suurempi kopiointikapasiteetti. Kun tekniset erot ovat näin pieniä, asiakas valitsee suuressa määrin hinnan perusteella.

## C. YHTEISÖN TUOTANNONALA

### 1. Johdanto

(19) Kysymys, oliko yhteisön tuotannonalaa olemassa, ja jos oli, mitkä tuottajat olivat osa sitä, oli tärkeä tässä uudelleentarkastelussa kahdesta syystä: menetelmätavan osalta — asianomaisten osapuolten, jotka vaativat asetuksen (ETY) N:o 2423/88 15 artiklan mukaista uudelleentarkastelua kyseisen artiklan 3 kohdan mukaisesti, on osoitettava, että toimenpiteiden päättäminen johtaisi uudelleen vahinkoon tai vahingon uhkaan yhteisön tuotannonalalla; aineellisesti — mahdollisuutta vahingon tai sen uhkan uusiutumiseen on uudelleentarkasteluun liittyvässä tutkimuksessa arvioitava yhteisön tuotannonalan yhteydessä niin kuin asetuksen (ETY) N:o 2423/88 4 artiklan 5 kohdassa määrätään. Muutamat viejät ja tuojat asettivat myös kyseenalaiseksi sen, edustaako uudelleentarkastelua vaativa valittaja niitä yhteisön tuottajia, joiden PPC-laitteiden yhteistuotanto edustaa suurinta osaa yhteisön PPC-laitteiden kokonaistuotannosta 4 artiklan 5 kohdan tarkoittamalla tavalla, ja tulisiko sen vuoksi vahinkojen arviointi rajoittaa niihin tuottajiin.

### 2. Yhteisön tuotannonala alkuperäisessä tutkimuksessa

(20) Kun PPC-laitteita koskeva menettely käynnistettiin elokuussa 1985, yhteisön tuotannonala muodostui viidestä tuottajasta: Develop Dr. Eisbein GmbH, Saksa, Océ Nederland B.V, Alankomaat, Ing. C. Olivetti & C. S.p.A, Italia, Rank Xerox Ltd, Yhdistynyt kuningaskunta ja Alankomaat ja Tetras S.A., Ranska. Yhdessä ne muodostivat CECOMin.

Toukokuussa 1986 yksi japanilaisista viejistä hankki enemmistön Developin osakkeista ja Develop suljettiin yhteisön tuotannonalan ulkopuolelle määriteltäessä vahinkoja alkuperäisessä tutkimuksessa. Yhteisössä toimivat valokopiolaitteita tuottavat japanilaiset tytäryhtiöt jätettiin myös ulkopuolelle ([1]). Marraskuussa 1986 toinen japanilainen viejä tuli Tetrasin vähemmistöosakkaaksi, mikä ei estänyt Tetrasia pysymästä osana yhteisön tuotannonalaa ([2]). Siitä lähtien Tetras on kuitenkin lopettanut PPC-laitteiden tuottamisen ja myymisen.

Alkuperäisen tutkimuksen päätökseen hyväksyä Rank Xerox, Océ ja Olivetti osaksi yhteisön tuotannonalaa päästiin huolimatta siitä, että kaikki kolme toivat osan PPC-mallien valikoimastaan Japanista. Lisäksi Rank Xeroxilla oli 50 prosentin osakeomistus yhdessä japanilaisessa vientiyrityksessä ja sen yhteisön lisäarvon prosenttiosuus oli suhteellisen pieni Yhdistyneessä kuningaskunnassa tapahtuvan pienten PPC-laitteiden tuotannon osalta. Euroopan yhteisöjen tuomioistuin vahvisti yhteisön tuotannonalaa koskevat neuvoston päätelmät alkuperäisessä tutkimuksessa siltä osin, että valituksen tehneitä yrityksiä pidettiin osana yhteisön tuotannonalaa, ja siltä osin, että japanilaiset yhteisössä toimivat tytäryhtiöt suljettiin yhteisön tuotannonalan ulkopuolelle ([3]). Näin tehdessään tuomioistuin korosti yhteisön viranomaisten oikeutta käyttää rajoitettua harkintavaltaa tässä suhteessa ottaen huomioon kaikki aiheelliset tosiasiat.

([1]) Ks. asetuksen (ETY) N:o 2640/86 johdanto-osan 62 kappale, tämän asetuksen johdanto-osan 1 kohta (alaviite 4).
([2]) Ks. asetuksen (ETY) N:o 535/87 johdanto-osan 68 kappale, tämän asetuksen johdanto-osan 1 kappale (alaviite 5).
([3]) Ks. esimerkiksi asia C-156/87 Gestetner Holdings PCL v. neuvosto ja komissio (Kok. 1990, s. I—781, 41—61 kohta).

3. **Yhteisön tuotannonala uudelleentarkasteluun liittyvässä tutkimuksessa**

(21) Uudelleentarkastelupyynnön esittivät kolme CECOMin jäljellä olevaa jäsentä, Rank Xerox, Océ ja Olivetti.

(22) Rank Xeroxin vaatimus olla osa yhteisön tuotannonalaa on vahvistunut alkuperäisen tutkimuksen jälkeen. Se ei ole tuonut eikä myynyt japanilaisia PPC-laitteita yhteisössä uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson aikana. Se on merkittävästi lisännyt yhteisön lisäarvon prosenttiosuutta Yhdistyneessä kuningaskunnassa valmistettavien pienten PPC-laitteiden tuotannon osalta. Koko yhtiön yhteisön lisäarvo, johon sisältyy Ranskassa valmistettavien korkean teholuokan PPC-laitteiden tuotanto, oli myös olennaisesti korkeampi kuin alkuperäisessä tutkimuksessa. Se oli sellaisella tasolla, että sen yhteisön alkuperästä ei ollut epäilyksiä. Rank Xeroxia on siis yhä pidettävä osana yhteisön tuotannonalaa.

(23) Alkuperäisen tutkimuksen jälkeen Océ on ylläpitänyt tasoltaan huomattavaa tuotantoa korkean teholuokan lohkoissa, joissa on hyvin korkea yhteisön lisäarvo, ja varmistanut näin yhteisön alkuperän. Mutta se ei ole onnistunut laajentamaan matalan teholuokan lohkoihin valikoimaa itse valmistamistaan tuotteista, joita se toimittaa edelleen japanilaisen yrityksen kanssa tehdyn OEM (original equipment manufacturing) -järjestelyn perusteella. Näiden OEM-myynnin PPC-laitteiden myynti edustaa pientä, muttei merkityksetöntä osaa Océn liikevaihdosta yhteisössä. Uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimuksen aikana huomattiin, että nykyisin on aivan tavallista, että tuottajat, myös japanilaiset tuottajat, ostavat toisilta tuottajilta osan kuluttajien vaatimasta laajasta mallivalikoimasta. Lisäksi uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson aikana suurta osaa Océn OEM-myynnin PPC-laitteista ei enää toimitettu Japanista, vaan kolmannesta maasta, joka ei ollut uudelleentarkastelun kohteena (tuotteiden oikea alkuperä vahvistettiin). Océn Japanista peräisin olevien PPC-laitteiden määrä on näin ollen laskenut jyrkästi alkuperäisen tutkimuksen jälkeen. Océa voitaisiin siis pitää osana yhteisön tuotantoa niin kuin alkuperäisessä tutkimuksessa tehtiin.

(24) Vuonna 1987 Olivetti siirsi koko PPC-laitteiden tuotantonsa uudelle, Canonin kanssa perustamalleen yhteisyritykselle Olivetti-Canon Industrialle (OCI), joka perustettiin Olivettin vanhoihin tiloihin Ivreassa Italiassa. Tässä yhteisyrityksessä Olivettilla on kaikki osakkeet yhtä lukuun ottamatta. OCI selvitti Olivettin asemaa CECOMin jäsenenä 15 päivänä lokakuuta 1992 päivätyssä kirjeessä, jossa vahvistettiin, että OCI antoi johtokuntansa 22 päivänä kesäkuuta 1992 tekemällä päätöksellä Olivettille oikeuden edustaa OCItä tässä polkumyyntimenettelyssä. OCI tuottaa lohkon 1 PPC-laitteita, joita myydään Olivettin ja Canonin myyntikanavien kautta. Näiden PPC-laitteiden osalta yhteisön lisäarvo riittää takaamaan yhteisön alkuperän.

Uudelleentarkasteluun liittyvä tutkimus osoitti, että OCItä olisi, ennemmin kuin Olivettia, pidettävä asetuksen (ETY) N:o 2423/88 4 artiklan 5 kohdassa tarkoitettuna PPC-laitteiden "tuottajana". OCI on itsenäinen oikeudellinen kokonaisuus, joka on vastuussa PPC-laitteiden tosiasiallisesta valmistamisesta. Olivetti on suuri, mutta ei määräävässä asemassa oleva osakkeenomistaja tässä yrityksessä. Se on yksi OCI:n kahdesta myyntipisteestä ja sen laillinen edustaja tässä uudelleentarkastelussa. Mutta Olivetti ei itse "tuota" PPC-laitteita.

Katsottiin, että ei ollut tarvetta jättää OCI:a yhteisön tuotannonalan ulkopuolelle. On totta, että Canon omistaa 50 prosenttia OCI:n osakkeista yhtä lukuun ottamatta ja että Canon on yksi niistä yrityksistä, jotka tuovat PPC-laitteita Japanista ja joita tutkittiin uudelleentarkastelussa. Ei ollut kuitenkaan aihetta olettaa, että Canonin ja Olivettin yhteisesti valvoma OCI, joka vaatii asetuksen (ETY) N:o 2423/88 tarjoamaa suojaa Japanista peräisin olevien PPC-laitteiden tuontia vastaan ja joka ei tuonut yhtään PPC-laitetta Japanista ja joka toimi täydessä yhteistyössä uudelleentarkasteluun liittyvässä tutkimuksessa, käyttäytyisi eri tavalla kuin Rank Xerox tai Océ tai millään tavalla, mikä vaikuttaisi tutkimuksen tulosten osoittamiseen vääriksi tai epäluotettaviksi.

Oli kuitenkin tarpeen rajoittaa OCI:n vahingonmäärittely Olivettin myyntikanavien kautta tapahtuneeseen tuotantoon ja myyntiin. Tämä johtui siitä, että Canon ei toimittanut tarvittavia tietoja, jotta komissio olisi voinut tutkia OCI:n Canonin myyntikanavien kautta tapahtunutta myyntiä, ja siitä, että Canonin, joka on yksi niistä, jotka vievät PPC-laitteita Japanista, myyntitietoja ei missään tapauksessa olisi voitu ottaa huomioon tässä uudelleentarkastelussa, jossa määritellään yhteisön teollisuudelle aiheutunut vahinko. Vaikka suurin osa niistä PPC-laitteista, joita Olivetti myi yhteisössä tutkimusjakson aikana, oli peräisin Canonilta, ne eivät olleet peräisin Japanista, tavanomaisen täydellisen mallivalikoiman tarjoamiseen perustuvan kaupallisen strategian mukaisesti. OCI:n ja Olivettin välinen kauppa jätettiin ottamatta huomioon siirtoina toisiinsa etuyhteydessä olevien

osapuolten välillä ja tiedot Olivettin OCI:ssä tuotettujen PPC-laitteiden tuotantokustannuksista ja myynneistä riippumattomille asiakkaille tarkastettiin.

(25) Sen jälkeen kun oli otettu käyttöön lopulliset polkumyyntitullit Japanista peräisin olevien PPC-laitteiden tuonnissa vuonna 1987, lähes kaikki japanilaiset viejät perustivat tuotantolaitoksia yhteisöön tai laajensivat yhteisössä jo olemassa olevia tuotantolaitoksia (Ranskassa, Yhdistyneessä kuningaskunnassa ja Saksassa). Vastakohtana OCI:lle japanilaiset PPC-laitteiden viejät omistavat 100 prosenttia tai suurimman osan kaikista näistä yhteisössä toimivista tuotantolaitoksista, eikä yksikään niistä yhtynyt uudelleentarkastelupyyntöön. Kun uudelleentarkastelu koski Japanista peräisin olevaa tuontia, katsottiin, että nämä tuotantolaitokset oli suljettava yhteisön tuotannonalan ulkopuolelle, koska niiden toimintaa ohjattiin tutkimuksen alaisista emoyhtiöistä Japanista ja koska ne eivät tukeneet uudelleentarkastelupyyntöä ja koska niiden toiminta oli osoitettu erilaiseksi kuin niiden yhteisön tuottajien toiminta, jotka eivät olleet etuyhteydessä japanilaisiin viejiin.

### 4. Yhteisön tuotannonalaa koskeva päätelmä

(26) Tässä uudelleentarkastelussa yhteisön tuotannonala koostui Océsta, OCI:stä ja Rank Xeroxista. Näiden yhteisön tuottajien tuotanto, joka OCI:n osalta rajoittui Olivettille tuotettuun ja sen kautta myytyyn osuuteen, edusti yhteisön samankaltaisten tuotteiden lähes koko tuotantoa, kun otetaan huomioon, että enemmistöltään japanilaisten viejien omistuksessa olevat tuotantolaitokset oli suljettava yhteisön tuotannonalan ulkopuolelle tässä uudelleentarkastelussa. Niiden sulkemisesta yhteisön tuotannonalan ulkopuolelle seuraa, että niiden PPC-tuotanto yhteisössä, oli sillä yhteisön lisäarvoa riittävästi tai ei ollakseen yhteisön alkuperää, ei täyttänyt yhteisön tuotannolle asetettuja edellytyksiä, eivätkä viejät täyttäneet yhteisön viejille asetettuja vaatimuksia asetuksen (ETY) N:o 2423/88 4 artiklan 5 kohdan mukaisesti tässä uudelleentarkastelussa. Yhteisön tuotantoa oli yhteisön tuotannonalan ja muiden yhteisön sellaisten tuottajien tuotanto, joita ei ollut suljettu ulkopuolelle, mutta jotka eivät kannattaneet uudelleentarkastelua. Ainoa mahdollinen muu yhteisön tuottaja tässä uudelleentarkastelussa oli Kodak, jolla oli tehdas Saksassa. Vaikka Kodak toimitti tietoja vastauksena komission kyselyyn, se ei osallistunut tutkimukseen osana yhteisön tuotannonalaa, ja on epävarmaa, täyttäisikö sen rajoitettu PPC-toiminta yhteisössä niitä vaatimuksia, joita tuotannolle on asetettu. Kyseessä olevien PPC-laitteiden määrä oli joka tapauksessa varsin pieni.

## D. YHTEISÖN MARKKINOIDEN NYKYINEN TILANNE

### 1. Johdanto

(27) Ensin oli tarpeen tutkia yhteisön tuotannonalan nykyistä taloudellista tilannetta, jotta saataisiin selville, johtaisiko voimassa olevien toimenpiteiden päättyminen uudelleen polkumyyntiin ja vahinkoon tai vahingon uhkaan. Tämä arviointi koostuu kolmesta osasta. Ensimmäisessä osassa kuvaillaan lyhyesti yhteisön tuotannonalan taloudellista tilannetta alkuperäisen tutkimuksen aikana. Toisessa osassa tutkitaan yksityiskohtaisesti kyseisen tilanteen kehittymistä vuoden 1988 ja tutkimusjakson päättymisen välisenä aikana. Lopuksi kyseisen tilanteen viimeaikaista kehittymistä verrataan alkuperäisen tutkimuksen aikana vallinneeseen tilanteeseen ja tehdään päätelmät yhteisön tuotannonalan nykyisestä taloudellisesta tilanteesta.

### 2. Yhteisön tuotannonalan tilanne alkuperäisen tutkimuksen aikana

(28) Alkuperäisen tutkimusjakson aikana (1 päivän tammikuuta 1985 ja 31 päivän heinäkuuta 1985 välisenä aikana) yhteisön markkinaosuus yhteisön tuotannonalan itse valmistamista PPC-laitteista oli pudonnut vuoden 1981 21 prosentista 11,2 prosenttiin. Havaittiin huokeampien tarjouksien tekemistä, eli Japanista tuotuja useita erityispiirteitä käsittävien mallien myyntiä vastaavilla tai halvemmilla hinnoilla kuin yhteisön tuotannonalan vähemmän erityispiirteitä käsittävien mallien. Hinnat laskivat.

Yhteisön tuotannonalan PPC-laitteistojen tuottavuus oli laskenut vuoden 1983 ja tutkimusjakson välisenä aikana 8 prosentin verottamattomasta nettotuotosta 4 prosenttiin, kun yhteisön tuotannonalan voittotavoite oli määritelty 12 prosentiksi. Nämä seikat huomioon ottaen neuvosto katsoi, että yhteisön tuotannonala oli kärsinyt merkittävää vahinkoa.

## 3. Yhteisön tuotannonalan nykyinen tilanne

*Johdanto*

(29) Jäljempänä arvioidut yhteisön tuotannonalaa koskevat ilmaisimet liittyvät ajanjaksoon vuodesta 1988 uudelleentarkasteluun (1 päivän heinäkuuta 1991 ja 30 päivän kesäkuuta 1992 välinen aika) liittyvän tutkimusjakson loppuun. Ne liittyvät yhteisön sisäisen tuotannon valmistamiin PPC-laitteisiin. Mallien uudistaminen (olemassa olevien mallien poistaminen kentältä ja niiden uudelleen työstäminen ennen niiden saattamista uudelleen markkinoille) sisältyi tietoihin. OCI:n tiedot rajoittuivat Olivettille valmistettuun tuotantoon ja sen kautta tapahtuneisiin myynteihin.

*Tuotanto, tuotantokapasiteetti, kapasiteetin käyttö, varastot*

(30) Yhteisön tuotannonalan tuotanto laski 16 prosentilla vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana: 226 480 yksiköstä 190 375 yksikköön. Samana ajanjaksona yhteisön tuotannonalan tuotantokapasiteetti laski 29 prosentilla. Tämän tuloksena kapasiteetin käyttö parani 13 prosentilla 81 prosentin tasolle tutkimusjaksona, mikä perustui yhteen 8 tunnin työvuoroon. Varastot kasvoivat 7 prosentilla.

*Työllisyys, investoinnit, T&K-kustannukset*

(31) Yhteisön tuotannonalan palkkaaman tuotantohenkilöstön määrä nousi 13 prosentilla, mikä heijasti asteittaista siirtymistä suurempien ja monimutkaisempien PPC-laitteiden valmistukseen ja ympäristönäkökohdista lähtenyttä olemassa olevien mallien uudistamista eli suhteellisen työvaltaista menettelyä. Koko työllisyys nousi 4 prosenttia eli kaiken kaikkiaan 16 549 henkilöön tutkimusjakson aikana (yhteisön tuotannonalan hankkijoita lukuun ottamatta). Yhteisön tuotannonalan investoinnit laskivat vuoden 1988 liikevaihdon 3 prosentista tutkimusjakson liikevaihdon 2,7 prosenttiin. Samana ajanjaksona T&K-kustannukset nousivat 5,3 prosentista 5,4 prosenttiin liikevaihdosta.

*Myyntien määrä ja markkinaosuus*

(32) Yhteisön tuotannonalan markkinoille saatettujen laitteistoyksikköjen määrä laski yhdellä prosentilla 141 477 yksiköstä 140 186 yksikköön yhteisön markkinoilla, jotka laajenivat 24 prosentilla. Tästä johtuen yhteisön tuotannonalan markkinaosuus pieneni viidenneksellä 15,4 prosentista 12,4 prosenttiin yksikköinä mitattuna. Jos markkinoille saatettujen yksikköjen lukumäärää arvioidaan niiden kopiointikapasiteetilla ottaen huomioon pienten ja suurten PPC-laitteiden väliset erot, yhteisön tuotannonalan markkinaosuus oli yhä 29 prosenttia tutkimusjaksolla, mutta se oli laskenut kuudenneksella vuoden 1988 34,4 prosentista. Yhteisön tuotannonalan yhteisön markkinaosuuden pieneneminen oli erityisen huomattava keskisuurten PPC-laitteiden osalta, joiden kohdalla sillä ennen oli vahva markkina-asema ja joista se sai suurimman osan voitoistaan. Esimerkiksi lohkon 4 osalta yhteisön tuotannonalan markkinaosuus laski vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana 64,4 prosentista 42,1 prosenttiin, mikä merkitsi huomattavaa kolmanneksen pudotusta.

*Hintakehitys*

(33) PPC-laitteiden hintakehityksen mittaaminen yhteisössä ajan myötä on jokseenkin väistämättä teoreettista, mikä johtuu todellisia myyntihintoja (luettelohintojen vastakohtana) koskevien tietojen puutteesta vuosilta ennen tutkimusjaksoa, PPC-mallien nopeasta perättäisestä vaihtumisesta muuttuvine erityispiirteineen ja tarpeesta ottaa huomioon tuotantokustannusten, inflaation ja valuuttakurssien kehitys. Useaan otteeseen vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana voitiin kuitenkin havaita, että japanilaiset yritykset esittelivät uusia malleja, joissa oli enemmän erityispiirteitä tai kehittyneempiä erityispiirteitä, vanhojen mallien luettelohintoja halvemmilla luettelohinnoilla. Joissakin tapauksissa luettelohintoja pidettiin vakaina useita vuosia jenin inflaatiosta ja arvostuksesta huolimatta. Yhteisön tuotannonalan osalta yhden yrityksen luettelohinnat laskivat 21—29 prosenttia vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana ja toisen yrityksen tulot laskivat 24 prosentilla kopioiden lukumäärään perustuvissa sopimuksissa sopeutettuna inflaatioon. Kolmas yhteisön tuottaja esitti sekä luettelohintojen laskuja että nousuja niin, että laskut keskittyivät enemmän matalan teholuokan lohkon malleihin. Kaiken kaikkiaan näyttää siltä, että laskeva hintakehitys, johon suurin osa yrityksistä, joskaan eivät kaikki, osallistui, johti hintojen laskuun.

*Kannattavuus*

(34) Tämä hintojen lasku heijastuu yhteisön tuotannonalan kannattavuuden kehitykseen. Kun yhteisön sisäisen tuotannon valmistamien PPC-laitteiden liikevaihto kasvoi 3 prosentilla vuodesta 1988 tutkimusjaksoon, sen tulot kyseisestä myynnistä laskivat 76 prosentilla vuoden 1988 keskimääräisestä painotetusta 11,1 prosentin tasosta tutkimusjakson 2,7 prosentin tasoon. Koko yhteisön tuotannonalan valokopiolaitteiden kaupan tuottavuus, joka sisältää huollon, kulutustuotteet, varaosat ja rahoituksen, laski 42 prosentilla vuoden 1988 keskimääräisestä painotetusta 11,1 prosentin tasosta tutkimusjakson 6,4 prosentin tasoon. Nämä luvut osoittavat, että kun aloitetaan samasta vuoden 1988 tuottavuuden tasosta, itse valmistettujen PPC-laitteistojen myynnistä on tullut vähemmän tuottavaa kuin esimerkiksi siihen liittyvien huoltosopimusten, rahoitussopimusten, paperin ja värisävytinten myynnistä. Tämä viittaa siihen, että hintakilpailu on tullut erityisen kovaksi PPC-laitteistojen myynnissä.

Muutamat viejät väittivät, että yhteisön tuotannonalan kannattavuutta olisi arvioitava niiden koko valokopiolaitteiden kaupan perusteella eikä ainoastaan PPC-laitteiden myyntien perusteella. Tässä yhteydessä olisi otettava huomioon useita asioita: Ensinnäkin koko valokopiolaitteiden kauppaan kuuluvat muut tekijät, kuten edellä mainitut huolto, kulutustuotteet, varaosat ja rahoitus eivät ole tämän tutkimuksen kohteena. Toiseksi ainoastaan PPC-laitteiden myyntiin perustuvat normaaliarvoina käytetyt voittoluvut olisivat voineet olla korkeampia ja näin johtaa havaintoihin laajemmasta polkumyynnistä, jos ne olisivat perustuneet valokopiolaitteiden koko kauppaan. Itse asiassa alkuperäisessä tutkimuksessa useat viejät vaativat, että komission olisi perustettava tuottavuus ainoastaan PPC-laitteistojen myynnin normaaliarvoon. Komissio siis sovelsi tätä lähestymistapaa heidän pyynnöstään ja yhdenmukaisuuden vuoksi sovelsi sitä myös vahingon määrittelyyn. Samaa lähestymistapaa sovellettiin asianmukaisesti uudelleentarkasteluun liittyvässä tutkimuksessa. Lopuksi, jos yhteisön tuotannonalaan ei sallita odottaa kohtuullista tuottoa sijoituksestaan valmistaa PPC-laitteita, mikään ei kannustaisi sitä jatkamaan laitteiden valmistusta. Sen sijaan yhteisön tuottajista tulisi luultavasti OEM-jälleenmyyjiä, jotka ainoastaan myyvät ja huoltavat japanilaisten yhtiöiden valmistamia PPC-laitteita. Tämän vuoksi katsottiin, että PPC-laitteiden valmistuksesta ja myynnistä sellaisenaan olisi saatava riittävä tuotto.

Muutamat viejät ja tuojat väittivät myös, että yhteisön tuotannonalan kannattavuus oli parantunut tutkimusjakson päättymisen jälkeen niin paljon, että yhteisön tuotannonala ei enää ollut epävarmassa tilanteessa. Tavallisesti ei oteta huomioon tutkimusjakson jälkeisiä tapahtumia, sillä tutkimus ei näin koskaan päättyisi. Ottaen kuitenkin huomioon tämän tutkimuksen epätavallisen pituuden tätä väitettä tarkastettiin poikkeuksellisesti. Havaittiin, että vaikka koko yhteisön tuotannonalan kannattavuus oli jonkin verran parantunut samassa suhteessa kun yhteisön talous oli yleisesti parantunut, PPC-laitteiden myynnin tuottavuus oli vieläkin kaukana tavoitteista. Tästä syystä tutkimusjaksona tehdyt havainnot siis muodostivat edelleen luotettavan pohjan jäljempänä tehdylle päätelmälle.

## 4. Päätelmä yhteisön tuotannonalan nykyisestä tilanteesta

(35) Yhteisön tuotannonalan taloudellista tulosta mittaavat keskeiset ilmaisimet, kuten tuotanto (lasku 16 prosenttia), markkinaosuus (15,4 prosentista 12,4 prosenttiin) ja PPC-laitteistojen kannattavuus (11,1 prosentista 2,7 prosenttiin) heikkenivät merkittävästi vuodesta 1988 tutkimusjakson päättymiseen.

Kun verrattiin alkuperäisen tutkimusjakson tietoja vahingoista uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson tietoihin, havaittiin ensinnäkin, että yhteisön markkinoiden koko laajeni tänä aikana 75 prosentilla 53 913 myydystä yksiköstä kuukaudessa (kymmenessä jäsenvaltiossa) 94 286 myytyyn yksikköön kuukaudessa (kahdessatoista jäsenvaltiossa). Tähän markkinoiden laajentumiseen verrattuna yhteisön sisäisen tuotannon valmistamien PPC-laitteiden myynti yhteisössä kasvoi 94 prosentilla 6 016 yksiköstä kuukaudessa 11 682 yksikköön kuukaudessa. Yhteisön sisäisen tuotannon valmistamien PPC-laitteiden markkinaosuus yhteisössä kasvoi tämän johdosta 11,2 prosentista 12,4 prosenttiin laitteistoyksikköinä mitattuna. Tämä markkinaosuuden kasvu saavutettiin kuitenkin voittojen pienenemisen kustannuksella, alkuperäisen tutkimusjakson aikana myytyjen PPC-laitteistojen verottomasta 4 prosentin nettovoitosta uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson 2,7 prosenttiin.

Tällä pääomavaltaisella tuotannonalalla, jossa parhaillaan kehitetään uusia PPC-laitteista johdettuja tuotteita, kuten digitaalisia kopiolaitteita ja monikäyttöisiä toimistokoneita, sekä kohtuulliset voitot että merkittävät markkinaosuudet ovat tärkeitä varmistettaessa, että voidaan tehdä tarvittavat investoinnit T&K:een ja tuotantolaitoksiin, jotta elinkelpoisuus säilyisi keskipitkällä aikavälillä. Verrattaessa alkuperäistä tutkimusjaksoa, jolloin neuvosto määritti merkittävän vahingon olemassaolon, uudelleentarkasteluun liittyvään tutkimusjaksoon, ei voida kaiken kaikkiaan sanoa, että yhteisön tuotannonalan asema olisi parantunut.

## E. TUTKIMUKSEN KOHTEENA OLEVIEN VIEJIEN KÄYTTÄYTYMINEN

### 1. Johdanto

(36) Oli myös tarpeen tutkia tutkimuksen kohteena olevien viejien käyttäytymistä. Tähän liittyen yksi viejä vaati, että sen pieneksi ja huonosti tunnetuksi väitettyä vientiä ei tulisi laskea muiden viejien vientiin määriteltäessä sitä, johtaisiko voimassa olevien toimenpiteiden päättyminen uudelleen polkumyyntiin ja vahinkoon tai vahingon uhkaan. On kuitenkin otettava huomioon, että periaatteessa polkumyyntimenettelyjä sovelletaan tuontiin tietyistä maista eikä yksittäisiin viejiin. Lisäksi kyseisten viejien polkumyynnillä tapahtuneen tuonnin vaikutusta yhteisön tuotannonalaan olisi arvioitava kokonaisuutena, sillä jokainen yhteisön tuotannonalan polkumyynnillä tapahtuvalle tuonnille menettämä myynti vahingoittaa yhteisön tuotannonalaa yhtä paljon, menetettiin myynti sitten pienelle tai suurelle viejälle. Kyseistä viejää, jonka myynti yhteisön kuluttajille edustaa joka tapauksessa kuitenkin noin 10:tä prosenttia yhteisön kaikesta Japanista peräisin olevien PPC-laitteiden myynnistä, suosittaisiin epäoikeudenmukaisesti, jos sitä kohdeltaisiin eri tavalla kuin muita japanilaisia viejiä.

### 2. Japanista tapahtuvan tuonnin määrä

(37) Tilanteen havaittiin olevan seuraava:

*Absoluuttisesti laskettuna*

Vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana Japanista tapahtuvan tuonnin määrä laski 16 prosentilla 351 970 yksiköstä 294 195 yksikköön vuodessa.

*Suhteessa kulutukseen*

Samana ajanjaksona PPC-laitteiden koko vuosittaisen myynnin yhteisössä arvioidaan kasvaneen 24 prosentilla 919 580 yksiköstä 1 137 910 yksikköön. Japanista tapahtuvan tuonnin markkinaosuus siis laski 38,3 prosentista 25,9 prosenttiin vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana.

*Suhteessa yhteisön koko tuotantoon*

Vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana yhteisön koko tuotanto kasvoi 30 prosentilla 640 263 yksiköstä 834 094 yksikköön vuodessa, mikä sisältää japanilaiset tuotantolaitokset yhteisössä. Japanista tapahtuva tuonti siis edusti 55:ttä prosenttia yhteisön koko tuotannosta vuonna 1988 ja 35,3:a prosenttia tutkimusjaksona.

*Suhteessa yhteisön tuotannonalan tuotantoon*

Yhteisön tuotannonalan tuotanto laski 16 prosentilla 226 480 yksiköstä 190 375 yksikköön vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana. Japanista tapahtuva tuonti siis edusti 155,4:ää prosenttia yhteisön tuotannonalan tuotannosta vuonna 1988 ja 154,5:ttä prosenttia tutkimusjakson aikana.

*Tuonnin määrää koskeva päätelmä*

(38) Helmikuussa 1987 käyttöön otettu lopullinen polkumyyntitulli johti Japanista tapahtuvan tuonnin määrän huomattavaan vähenemiseen. Tämä kehitys on entisestään vahvistunut viime aikoina jenin arvostuksen vuoksi. Samaan aikaan japanilaiset viejät ovat lisänneet huomattavasti tuotantoaan yhteisössä eli kasvu on ollut 56 prosenttia 413 783 yksiköstä vuonna 1988 tutkimusjakson 643 719 yksikköön vuodessa. Ne ovat myös lisänneet tuontia yhteisöön kolmansiin maihin perustetuista tehtaista 37,7 prosentilla: vuoden 1988 106 012 yksiköstä tutkimusjakson 145 978 yksikköön vuodessa.

Joka tapauksessa Japanista tapahtuvan tuonnin määrä tutkimusjakson aikana oli yhä lähes 300 000 yksikköä vuodessa ja edusti 26:tta prosenttia yhteisön markkinoista laitteistoyksikköinä mitattuna ja yli puolitoista kertaa suurempaa tuotantomäärää, kuin yhteisön tuotannonalan tuottamien yksikköjen määrä. Näytti myös siltä, että ajan myötä suurin osa Japanista tapahtuvasta tuonnista käsittää keskikokoisia tai suuria PPC-laitteita aiheuttaen lisäpaineita yhteisön tuotannonalan vastaavien PPC-laitteiden perinteisesti vahvalle markkina-asemalle. Kaiken kaikkiaan tämän vuoksi Japanista tapahtuvalla tuonnilla tutkimusjakson aikana oli edelleen mahdollisuus vaikuttaa merkittävästi yhteisön tuotannonalaan, mikä johtui erityisesti siitä hintatasosta, millä laitteita myytiin.

### 3. Japanista tapahtuvan tuonnin hinnat

*Menetelmä huokeampien tarjouksien tutkimiseksi*

(39) Tutkittiin, kuinka paljon Japanista tapahtuvan tuonnin keskimääräiset painotetut myyntihinnat olivat yhteisön tuotannonalan keskimääräisiä painotettuja myyntihintoja alemmat tutkimusjakson aikana Saksan, Ranskan, Italian ja Yhdistyneen kuningaskunnan markkinoilla, joiden katsottiin edustavan koko yhteisön markkinoita, sillä ne edustivat suurinta osaa sekä yhteisön tuotannonalan tuotannon että Japanista tapahtuvan tuonnin myynnistä yhteisön markkinoilla.

Päinvastoin kuin yhteisössä toimivat japanilaiset tytäryhtiöt, jotka saattoivat PPC-laitteensa markkinoille jakelijoiden kautta myytäviksi, yhteisön tuotannonala saattoi PPC-laitteita markkinoille lähinnä loppukäyttäjille leasing-sopimuksilla, kopiokohtaisiin kustannuksiin perustuvilla sopimuksilla ja vuokrasopimuksilla. Jotta voitaisiin vertailla hintoja oikeudenmukaisesti, komissio käytti ainoastaan yhteisön tuotannonalan varsinaisia myyntejä ja leasing-sopimuksia. Jälkimmäisen sopimustyypin "purkamiseksi" hintavertailussa käytettäväksi laitteistotekijäksi, jotta taloudelliset tekijät pystyisi erottamaan, käytettiin yhtiöiden tavanomaisia sisäisiä kirjanpitosääntöjä, jotka perustuvat yleisesti hyväksyttyihin kirjanpitokäytäntöihin. PPC-laitteiston keskimääräinen painotettu hinta siis laskettiin jokaiselle mallille, ja sitä verrattiin vastaaviin japanilaisten keskimääräisiin painotettuihin myyntihintoihin. Puhtaat vuokrasopimukset eli sopimukset, joita ei voi pitää myyntinä tavanomaisten kirjanpitosääntöjen mukaisesti, jätettiin vertailun ulkopuolelle. Samoin vertailun ulkopuolelle jätettiin kopiokohtaisiin kustannuksiin perustuvat sopimukset, voitiin niitä sitten pitää myyntisopimusten kaltaisina tai ei, koska niitä olisi vaikea "purkaa" yleispätevästi. Niiden laskettuihin myyntihintoihin ei sisälly mitään välittömästi liittyviä vähennyksiä ja hyvityksiä. Tämän osalta vaihtokauppaan liittyviä vähennyksiä ei pidetty vähennyksenä uuden koneen myynnistä niin kuin ei polkumyyntiä koskevissa laskelmissakaan.

Ainoastaan valmistettuja uusia malleja verrattiin, sillä uudistettujen tai uudelleen valmistettujen mallien rinnastaminen niihin olisi voinut vääristää hintavertailuja. Ottaen huomioon yhteisön tuotannonalan ja japanilaisten viejien mallien vertailun teknisen monimutkaisuuden, huokeampien hintojen tarjoamista tutkittiin niiden seitsemän mallin perusteella, jotka oli valittu edustaviksi näytteiksi kaikista yhteisön sisäisen tuotannon 30 valmistamasta mallista. Nämä mallit valittiin edustamaan PPC-mallien laajaa valikoimaa ja ne käsittävät ne tuotelohkot, joissa yhteisön tuotannonala myi lähes kaikki itse valmistamansa mallit eli lohkot 1—4. Näiden mallien myynti vastasi yhdessä noin 30 prosenttia yhteisön tuotannonalan PPC-laitteiden liikevaihdosta yhteisössä tutkimusjakson aikana, ja jokaista mallia myytiin merkittäviä määriä. Yhteisön tuotannonalan seitsemän mallin kyseisessä neljässä jäsenvaltiossa myytyjen laitteistoyksiköiden kokonaismäärä oli noin 15 000, ja jako varsinaisten myyntien ja leasing-sopimusten välillä oli noin 50/50. Jokaista yhteisön tuotannonalaa edustavaa mallia vastaamaan valittiin japanilaisen viejän vastaava maahantuotu malli aina, kun sellainen oli löydettävissä. Lähes kaikkia näitä malleja myös myytiin huomattavia määriä. Niiden muutaman maahantuodun mallin, joita myytiin ainoastaan vähäisiä määriä, hintojen ei havaittu eroavan merkittävästi muiden, enemmän myytyjen mallien hinnoista. Joka tapauksessa pienillä määrillä ei ollut suurta merkitystä laskettaessa viejäkohtaista keskimääräistä painotettua huokeampien tarjousten marginaalia.

Kaksi tuotelohkoa, jotka jätettiin huokeampien tarjousten tekemistä koskevan menettelyn ulkopuolelle, olivat henkilökohtaiset kopiolaitteet eli pienimmät PPC-laitteet ja lohkon 6 suurimmat PPC-laitteet. Henkilökohtaiset kopiolaitteet kilpailivat yhteisön tuotannonalan lohkon 1 PPC-laitteiden kanssa samoin kuin japanilaiset lohkon 5 PPC-laitteet kilpailivat yhteisön tuotannonalan lohkon 6 mallien kanssa. Japanilaisia lohkon 1 malleja verrattiin yhteisön tuotannonalan lohkon 1 malleihin, ja japanilaisia lohkon 5 malleja verrattiin yhteisön tuotannonalan lohkon 4 malleihin mahdollisimman pienillä teknisten ominaisuuksien erojen tarkistuksilla kaikkein luotettavimpiin hintavertailuihin pääsemiseksi. Tämä ei tarkoita sitä, etteikö japanilaisia henkilökohtaisia kopiolaitteita alihinnoiteltaisi suhteessa yhteisön tuotannonalan lohkon 1 malleihin ja japanilaisia lohkon 5 malleja alihinnoiteltaisi suhteessa yhteisön tuotannon-alan lohkon 6 malleihin silloin, kun on tehty aiheelliset tarkistukset teknisten erojen huomioon ottamiseksi.

Kyse on ainoastaan siitä, ettei pidetty tarpeellisena sisällyttää kyseisiä vertailuja huokeampien tarjousten tekemistä koskevaan menettelyyn, koska samankaltaisempiin tuotelohkoihin, jotka käsittivät suurimman osan yhteisön tuotantoa, perustuvia hintavertailuja oli saatavilla.

(40) Tarvittaessa tehtiin aiheellisia tarkistuksia sekä teknisten ominaisuuksien erojen että kaupan portaiden erojen suhteen.

Teknisten erojen osalta tehtävissä tarkistuksissa käytettiin lukuisia perusteita, ja ne olivat erilaisia eri tuotelohkojen osalta. Komissio päätti tarkistuksista sekä yhteisön tuotannonalan että viejien antamien tietojen perusteella. Yleisesti ottaen tarkistuksia tehtiin silloin, kun joitain erikoispiirteitä oli tai ei ollut, mutta ei silloin, kun samassa erikoispiirteessä väitettiin olevan laatueroja. Tällaisia eroja pidettiin liian subjektiivisina ja vaikeina arvioida luotettavaan määrälliseen arviointiin pääsemiseksi. Erityispiirteiden arvo laskettiin periaatteessa kyseisen erityispiirteen luettelohinnan suhteena sen perusmallin luettelohintaan, jossa tätä erityispiirrettä ei ollut sellaisena kuin se oli määritelty saman tuotelohkon useissa muissa malleissa. Vähemmän tärkeiden erityispiirteiden arvo arvioitiin joskus prosenttiosuutena tärkeämpien vastaavien erityispiirteiden arvosta. Niiden vaihtoehtojen arvo, joita usein oli lisättävä japanilaisiin malleihin, jotta niitä voitiin verrata yhteisön tuotannonalan malleihin, laskettiin niiden luettelohinnan suhteena japanilaisen perusmallin luettelohintaan. Näin saatu prosenttiosuus lisättiin perusmallin todelliseen myyntihintaan, sillä oletettiin, että prosentuaalinen vähennys vaihtoehdon luettelohinnasta oli samankaltainen kuin prosentuaalinen vähennys perusmallista.

Viejien vaatimusten vuoksi komissio tutki, olisiko tehtävä tarkistus sen suhteen, että yhteisön tuotannonalan mallit olivat yleensä painavampia verrattaessa japanilaisiin malleihin, erityisesti suurempia kopiointinopeuksia saavuttavien mallien osalta. Tältä osin katsottiin, että suuremmalla painolla itsessään ei ole erityistä arvoa kuluttajien silmissä. Todennäköisempää oli, että vaikutus oli päinvastainen. Tärkeämpää oli havaita, että mittana suuremmalle tuottavuudelle ja kestävyydelle painoa koskeva peruste oli epätarkka, sillä näytteenä käytettyjen japanilaisten mallien todelliset ja tavoitteena olevat kuukausittaiset kopiomäärät ja niiden todellinen ja tavoitteena oleva käyttöikä eivät suuresti eronneet näytteenä käytettyjen yhteisön tuotannonalan mallien kopiomääristä ja käyttöiästä laskettuna absoluuttisesti tai suhteessa kopiointinopeuteen. Kestävyyden osalta havaittiin, että asiakkaiden leasing-sopimusajanjaksot olivat yleisesti ottaen vertailukelpoisia, mikä tarkoittaa, että asiakkaat luopuvat PPC-laitteistaan samanpituisen ajanjakson jälkeen, oli kyse sitten japanilaisesta tai yhteisön tuotannonalan mallista. Leasing-sopimukset ovat ohittaneet vuokraussopimukset yhteisön tuotannonalan mallien tavallisena markkinoille saattamisen muotona. Mitä tulee yhteisön tuotannonalan mallien väitettyyn toiseen tai kolmanteen käyttöikään, myös japanilaisia malleja myytiin usein käytettyinä. Lisäksi mallin uudelleenvalmistamis- tai uudistamis- ja uudelleenmyyntikapasiteetti ei vaikuta sen käyttöarvoon ensikäyttäjän silmissä. Sen vuoksi ei myönnetty mitään mukautuksia painon tai väitettyjen tuottavuus-kestävyyserojen suhteen.

Muutamat viejät vaativat myös, että olisi tehtävä tarkistuksia Rank Xeroxin ja Océn väitetyn korkeamman laadun ja niiden myöntämän pidemmän takuun vuoksi. Kuitenkin havaittiin, että kyseisiä takuita myönnettiin ainoastaan asiakkaille, jotka tekivät huoltosopimuksen, ja takuut rahoitettiin kyseisten sopimusten tuotolla. Yhteisön tuotannonalan takuut ilman huoltosopimusta olivat japanilaisten viejien takuita vastaavia.

(41) Kaupan portaiden osalta myyntejä verrattiin saman portaan myyntien kanssa aina, kun kyseisten myyntien määrät olivat riittävän suuria. Tässä suhteessa Olivettin myynnit loppukäyttäjille ja Océn myynnit jakelijoille olivat riittämättömiä, eikä niitä otettu huomioon. Rank Xeroxinkaan tiettyjen mallien myyntejä jakelijoille tietyissä jäsenvaltioissa ei otettu huomioon, sillä niitä pidettiin liian pieninä. Lähes kaikki japanilaiset yritykset myivät riittävästi jakelijoiden portaassa, mutta ainoastaan muutamat loppukäyttäjien portaassa. Silloin, kun oli verrattava yhteisön tuotannonalan myyntejä loppukäyttäjille ja japanilaisten myyntejä jakelijoille, edelliset siirrettiin jakelijoiden portaaseen. Tämä tarkistus laskettiin Rank Xeroxin molempien portaiden välisen todellisen hintaeron perusteella (sellaisten mallien osalta, joita myytiin riittävästi), ja Rank Xeroxin myyntirakenteen katsottiin vastaavan Océn myyntirakennetta tätä tarkoitusta varten. Japanilaisten myyntejä jälleenmyyntiportaassa tarkistettiin myös niiden siirtämiseksi jakeluportaaseen, mikä perustui japanilaisten yhtiöiden hintaeroihin näiden kahden portaan välillä. Kaikkia tavaramerkkimyyntejä siis verrattiin jakeluportaassa tai loppukäyttäjien portaassa, jos molemmilla puolilla oli riittävästi myyntejä.

Japanilaisten myyntejä OEM-tuojille, sellaisina kuin ne olivat tarkistettuina cif yhteisön rajalla -tasolle, johon on lisätty tulli, polkumyyntitulli ja tullausmaksut, verrattiin yhteisön tuotannonalan hintoihin, jotka oli tarkistettu loppukäyttäjien tai jakelijoiden tasolta vapaasti tehtaalla -tasolle. Tätä jälimmäistä tarkoitusta varten niiden tosiasiallisista myyntihinnoista vähennettiin prosentuaalinen kulujen vähennys vapaasti tehtaalla -myynnistä, mikä perustui yhteisön tuotannonalan omaan kustannusrakenteeseen.

*Tulokset*

(42) Tällä perusteella viejäkohtainen keskimääräinen painotettu huokeampien tarjousten marginaali kaikkien viejän maahantuomien mallien osalta vaihteli 7 prosentista 36 prosenttiin. Kaikkien viejien yhteinen huokeampien tarjousten painotettu keskiarvo oli 26 prosenttia. Lohkojen 4 ja 5 huokeampien tarjousten painotettu keskiarvo oli kaksinkertainen suhteessa lohkojen 1—3 huokeampien tarjousten painotettuun keskiarvoon (38 prosenttia verrattuna 19 prosenttiin). Huokeampien tarjousten painotettu keskiarvo oli korkeampi Saksassa ja Yhdistyneessä kuningaskunnassa kuin Ranskassa ja Italiassa, mutta se oli korkea myös kahdessa jälkimmäisessä jäsenvaltiossa. Nämä luvut osoittavat, että japanilaiset viejät yhä myivät PPC-laitteitaan yhteisön markkinoilla yhteisön tuotannonalan hintoja huomattavasti alemmilla hinnoilla huolimatta voimassa olevista polkumyyntitoimenpiteistä.

*Alihinnoittelu*

(43) Käytettiin samaa menetelmää kuin mikä kuvattiin edellä huokeampien tarjousten tekemisen osalta tutkittaessa hintojen korotusta, jota tarvitaan cif vapaasti yhteisön rajalla tullaamattomana -tason osalta, jotta nostettaisiin näytteeseen sisältyvien maahantuotujen mallien todellisia myyntihintoja tasolle, jolla yhteisön tuotannonala pystyisi myymään voitolla, joka antaa kohtuullisen tuoton sijoitukselle. Jokaisen viejän keskimääräisiä painotettuja tosiasiallisia myyntihintoja sellaisina kuin ne laskettiin huokeampien tarjousten tekemistä koskevassa tutkimuksessa verrattiin yhteisön tuotannonalan mallien tavoitehintoihin. Absoluuttiset määrät, joissa ne jäivät kyseisistä tavoitehinnoista, muutettiin viejäkohtaisena painotettuna keskiarvona alihinnoittelumarginaaliksi cif vapaasti yhteisön rajalla tullaamattomana -tasolla. Tässä tarkoituksessa, jotta tuotaisiin etuyhteydessä olevien tuojien myynnit ensimmäisille riippumattomille ostajille yhteisössä takaisin yhteisön rajalla tullaamattomana -tasolle, vähennettiin olemassa olevat polkumyyntitulli ja tulli. Yli 75 kopiota minuutissa tuottavilla PPC-laitteilla ei ollut voimassa olevaa polkumyyntitullia, ja sellaista vähennystä ei tehty. Tältä pohjalta jokaista viejää kohden laskettu painotettu keskimääräinen alihinnoittelumarginaali vaihteli 44 prosentista 141 prosenttiin. Kaikkien viejien yhteinen keskimääräinen painotettu alihinnoitteluaste tässä portaassa oli 113 prosenttia.

(44) Yhteisön tuotannonalan tässä tutkimuksessa käyttämä tavoitevoittomarginaali laskettiin verottomana prosenttiosuutena tutkimusjakson todellisesta liikevaihdosta eli riittävän suurena, jotta saadaan veroton 18 prosentin osaketuotto, jota pidettiin kohtuullisena julkisesti listatuille yrityksille, joilla on arvostettu taloudellinen asema liikealalla. Nämä 18 prosenttia koostuivat 8 prosentin markkinakorosta uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson aikana, 4 prosentin palkkiosta, jota tarvitaan korvaamaan osakkeenomistajien investoinnista aiheutuneet riskit, ja yhteisön tuotannonalaan sovellettavasta keskimääräisestä 35 prosentin veroasteesta. Tässä laskelmassa käytetty liikevaihto ja varat kattoivat yhteisön tuotannonalan koko kopiolaitekaupan, koska ei ollut mahdollista erottaa luotettavasti PPC-laitteistojen myynneissä käytettyjä varoja. Katsottiin, että joka tapauksessa PPC-laitteistojen osaketuoton ei pitäisi olla muiden kopiolaitekaupan osa-alojen osaketuottoa pienempi. Alkuperältään yhteisön tuotantoa olevat yhteisön tuotannonalan myynnit yhteisön ulkopuolelle sisältyivät käytettyyn liikevaihtoon. Tavoitteena olevaksi myyntivoitoksi saatiin 9,4 prosenttia painotettuna keskiarvona koko yhteisön tuotannonalalle.

(45) Ottaen huomioon, että yhteisön tuotannonalan todellinen keskimääräinen painotettu veroton voitto PPC-laitteistoista oli 2,7 prosenttia tutkimusjaksona, yhteisön tuotannonalan näytteeseen sisältyvien mallien myyntihinnat nousivat ylimääräisellä 6,7 prosentin voitolla liikevaihdosta. Tässä menetelmässä, joka perustuu kaikkien yhteisön sisäisen tuotannon valmistamien mallien todelliseen keskimääräiseen painotettuun voittoon pikemminkin kuin ainoastaan näytteeseen sisältyvien mallien todellisiin voittoihin tai tappioihin, otetaan huomioon yhteisön tuotannonalan saamat suuremmat voitot lohkon 6 malleista, joita ei sisällytetty vertailutaulukkoon. Tästä syystä kyseistä menetelmää pidettiin parempana kuin tavallisempaa menetelmää, jossa lisätään 9,4 prosentin voittomarginaali jokaisen vertailutaulukossa olevan mallin tuotantokulujen liikevaihtoon.

4. **Päätelmä**

(46) Alkuperäisten polkumyyntitoimenpiteiden käyttöönoton seurauksena PPC-laitteiden tuonnin määrä Japanista väheni huomattavasti. Jäljelle jäävä tuonnin määrä oli kuitenkin edelleen melko merkittävä. Tuonti Japanista siirtyi suurempiin PPC-laitteisiin. Yhteisön markkinoilla huokeampien tarjousten tekeminen japanilaisesta tuonnista oli yleistä kaikkialla ja erityisesti suurempien PPC-laitteiden kohdalla. Ottaen huomioon tämän Japanin merkittävistä tuontimääristä johtuvan kovan hintapaineen katsottiin tarpeelliseksi tutkia, oliko kyse polkumyynnistä, joka vaikutti yhteisön tuotannonalan tilaan edellä kuvaillulla tavalla, ja johtaisiko voimassa olevien polkumyyntitoimenpiteiden päättyminen polkumyynnin ja vahingon uusiutumiseen.

## F. POLKUMYYNNIN UUSIUTUMINEN

1. **Yleistä**

(47) Polkumyyntilaskelmat sekä normaaliarvon että vientihinnan osalta perustuivat ainoastaan todennettuun PPC-laitteiden käteismyyntiin. Leasing-sopimuksia, vuokrasopimuksia ja kopioiden lukumäärään perustuvia sopimuksia ei otettu mukaan laskelmien tekemisen helpottamiseksi ja näiden luotettavuuden lisäämiseksi. Koska tämäntyyppisillä sopimuksilla oli ainoastaan pieni prosentuaalinen osuus japanilaisten yhtiöiden tekemien kauppojen kokonaismäärästä, sekä yhteisössä että Japanissa oletettiin, että niillä ei olisi merkittävää vaikutusta tuloksiin.

(48) Tavaramerkkimyyntiin ja OEM-myyntiin laadittiin aluksi erilliset polkumyyntimarginaalit ja ne yhdistettiin yhteen keskimääräiseen painotettuun polkumyyntimarginaaliin jokaista viejää kohden vasta laskelmien viime vaiheessa. Kotimarkkinoiden tai yhteisöön vientiin liittyvä OEM-myynti voidaan yleisesti erottaa tavaramerkkimyynnistä useiden tekijöiden avulla: OEM-myynnin osalta myynti-, mainonta-, palvelu- ja muut kustannukset olivat merkittävästi pienemmät kuin tavaramerkkimyynnissä, alkuperäisen laitevalmistajan PPC-laitteet jälleenmyyntiin asiakkaille tavaramerkillä, joka ei ollut viejän omistuksessa ja valmistaja ja OEM-ostaja olivat etäällä toisistaan.

(49) OEM-maahantuoja Agfa Gevaert vaati omaa polkumyyntimarginaalia ja -tullia väittäen, että sen tuontiin Japanista kohdistui vähemmän polkumyyntiä, että se ei ollut osallistunut polkumyyntiin ja että se ansaitsi erityiskohtelun, koska sen vaikutus sen Japanista ostamien PPC-laitteiden muotoiluun ja kehittelyyn oli sen väitteen mukaan laaja. Tutkimuksessa selvisi, että Agfa Gevaertin tuonnissa harjoitettiin polkumyyntiä, vaikkakin vähemmän kuin sen japanilaisten hankkijoiden tavaramerkkimyynnissä. Mitä tulee Agfa Gevaertin vaikutukseen sen Japanista ostamiin PPC-laitteisiin, lisäarvo oli rajallinen ja keskittyi enemmänkin PPC-laitteen ulkoasuun ja sen ohjaustaulun suunnitteluun ja ohjelmiin kuin PPC-laitteen sisäiseen toimintaan. Tämän vuoksi oli selvää, ettei Agfa Gevaeria voitu pitää sen Japanista hankkimien PPC-laitteiden tuottajana, vaan se oli sen sijaan OEM-maahantuoja. Asetuksessa (ETY) N:o 2423/88 vahvistettujen säädöspuitteiden mukaisesti ei ole mahdollista määrätä erillisiä tulleja yksittäisille maahantuojille joko OEM-myyntien tai tavaramerkkimyyntien osalta vastakohtana viejille. Maahantuojien erilliset tullit voisivat helposti johtaa valikoivaan polkumyyntiin kyseessä olevien viejien taholta. Asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklassa säädetään, että polkumyyntitullia voidaan soveltaa polkuhintaan tuotuun "tuotteeseen", jonka luovutuksesta vapaaseen liikkeeseen yhteisössä aiheutuu vahinkoa, jolloin tuotetta pidetään polkuhintaan tuotuna, jos

sen hinta yhteisöön vietäessä on alhaisempi kuin samankaltaisen tuotteen normaaliarvo. Tämän vientihinnan laskemiseksi viennit kaikille yhteisön kyseessä olevien erityyppisten tuotteiden maahantuojille olisi koottava yhteen asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 8 kohdan mukaisesti. Saman asetuksen 13 artiklan 2 kohdassa vahvistetaan, että polkumyynnit säätävissä asetuksissa yksilöidään erityisesti kyseinen tuote, alkuperä- tai viejämaa sekä toimittajan nimi, jos mahdollista. Maahantuojan nimen yksilöimisestä ei ole määräystä.

(50) Niin kutsuttujen vaihtokauppa-alennusten katsottiin edustavan vaihdossa luovutetun PPC-laitteen arvoa tai, jos tällaisia PPC-laitteita tuhottiin, arvoa, joka syntyi estettäessä käytettyjen tavaroiden markkinoita valtaamasta vasta valmistettujen PPC-laitteiden myyntiä. Koska niitä ei pidetty varsinaisina alennuksina, niitä ei vähennetty uuden koneen myyntihinnasta normaaliarvon tai vientihinnan mukaan. Tällaisia kustannuksia pidettiin osana myyntikustannuksia sekä yleisiä ja hallinnollisia kustannuksia. Se, että eräät viejät saattaisivat liittää nämä kustannukset uusien PPC-laitteiden myyntiin ei ole yllättävää, koska vanha PPC-laite luovutetaan vaihdossa ainoastaan uutta laitetta ostettaessa. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että hankkijan PPC-vaihtolaitteesta maksama hinta on uuden PPC-laitteen myyntiin kuuluva alennus. Sekään, että eräät viejät pitivät näitä kustannuksia kirjanpidossaan kokonaisliikevaihdosta tehtävinä vähennyksinä, ei ole ratkaisevaa asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 3 kohdan a alakohdassa tarkoitetun alennus-käsitteen oikeudellisen tulkinnan kannalta. Samaa lähestymistapaa noudatettiin suhteessa kentällä olevan PPC-laitteen jäljellä olevan leasing-sopimuskauden poismaksamiseen liittyvään käytäntöön uuden laitteen myymiseksi, mikä on samankaltainen järjestely kuin vaihtokauppa-alennus. Alkuperäisessä tutkimuksessa oli käytetty samaa menetelmää, jonka Euroopan yhteisöjen tuomioistuin on hyväksynyt [1].

(51) Tavanomaiset taloudelliset kustannukset otettiin kuluina huomioon sekä normaaliarvossa että vientihinnoissa. Tavanomaisesta liiketoiminnasta saatavien tulojen korvaaminen tasolle, jolla ne mitätöivät täydellisesti taloudelliset kustannukset, hyväksyttiin. Eräiden viejien vaatimuksia siitä, että tuloilla olisi voitava peittää myös muita myyntikustannuksia sekä yleisiä ja hallinnollisia kustannuksia, ei hyväksytty, sillä tulojen ylijäämän ei pitäisi antaa poistaa todellisuudessa syntyneitä myyntikustannuksia sekä yleisiä ja hallinnollisia kustannuksia. Hankkijoiden myöntämää luottoa ei komission tavanomaisen käytännön mukaisesti pidetty tulojen korvaamisena vaan mahdollisena kuluna, jota ei ollut syntynyt ja josta mitään korvausta ei voida tehdä. Ylimääräiset tulot ja kustannukset jätettiin huomiotta kaikissa tapauksissa.

(52) Myös sekä normaaliarvon että vientihinnan osalta PPC-laitteiden myyntikeskuksissa syntyneet kustannukset ja tulot sisällytettiin tietyissä tapauksissa PPC-laitteiden myyntiin sovellettaviin laskelmiin, jotka liittyvät myyntikustannusten sekä yleisten ja hallinnollisten kustannusten prosentuaaliseen osuuteen erityisesti, jos tutkimusten aikana oli todettu, että nämä keskukset tarjosivat tiettyjä etuja PPC-laitteiden ostajille ilmaiseksi, esimerkiksi antamalla myyjille teknistä opastusta tai tarjoamalla varaosia ilmaiseksi, mistä aiheutuneita kuluja oli mahdotonta eritellä. Koska nämä keskukset tekivät myös huoltosopimukset ja huolehtivat niistä, niiden tuottama liikevaihto sisällytettiin kyseisissä tapauksissa myös laskelmiin.

## 2. Normaaliarvo

*Oikeudellisesti erillisten yhtiöiden väliset yhteydet*

(53) Tällaisista yhteyksistä keskusteltiin kahdessa suhteessa. Ensiksikin heräsi kysymys, eivätkö kaksi viejää muodostaneet todellisuudessa yhden taloudellisen kokonaisuuden. Toisen näistä kahdesta yhtiöstä (yhtiön A) omistaa enemmistöosuudella toinen yhtiö (yhtiö B) ja A on sisällytetty B:n konsernitaseeseen, vaikka se on itsenäinen oikeushenkilö ja erillisenä noteerattu pörssissä. Yhtiö A kokoaa alihankintasopimuksen perusteella suuren määrän PPC-laitteita yhtiölle B. Tämän vuoksi jälkimmäinen toimittaa sen T&K:n tulokset, teknisen suunnittelun ja suurimman osan laitteen osista. Yhtiö B, jota olisi pidettävä näiden PPC-laitteiden tuottajana, myy näitä ja muita yhteisöön vietäväksi. Yhtiöiden A ja B yhteinen myyntiyhtiö Japanissa myy PPC-laitteita yhtiön B tavaramerkillä. Kuitenkin myös yhtiö A tuottaa — osittain erilaisia — PPC-laitteita omaan lukuunsa, joiden T&K on osittain sen omaa, ja maksaa jäljelle jäävästä osasta rojaltimaksuja yhtiölle B. Yhtiö A myy nämä PPC-laitteet yhteisöön vietäviksi (mutta ei Japanissa), osaksi OEM-ostajille ja osaksi sen omalla tavaramerkillä, jota varten se on perustanut oman jakeluverkon. Tässä suhteessa yhtiö A täyttää täysin tuottajan/viejän tehtävät, ja sen vuoksi sitä pitäisi pitää tältä osin yhtiöstä B erillisenä taloudel-

[1] Ks. esimerkiksi asia C-174/87 Ricoh Company Ltd. v. neuvosto, (Kok. 1992, s. I-1335, 19—21 kohta.)

lisena kokonaisuutena, vaikka se on selvästi sidoksissa B:hen. Itse valmistettujen PPC-laitteiden kotimarkkinoiden puuttuessa tavaramerkkimyynnissä sekä OEM-myynnissä, yhtiön A normaaliarvo laadittiin perustuen osittain yhtiössä A, yhtiössä B ja niiden yhteisessä myyntiyhtiössä vahvistettuihin kuluihin ja osittain muiden tuottajien keskimääräisiin painotettuihin kuluihin ja voittoihin.

(54) Edellä mainittu tilanne, jossa kaksi yhtiötä toimii samalla horinsontaalisella tasolla ja joilla on samat tehtävät, vaikka toinen omistaa toisen enimmäisosuudella ja on osittain riippuvainen tästä, olisi erotettava tilanteesta, jossa jako tuotanto- ja myyntitoimiin tehdään ryhmässä, joka koostuu oikeudellisesti erillisistä yhtiöistä ja jossa toinen yhtiö toimii tuottajana ja toinen myyjänä. Kaksi yhtiötä, jotka toimivat tällaisen vertikaalisen tehtäväjaon mukaisesti, ovat molemmat vajavaisia yksinään, mutta muodostavat yhden taloudellisen kokonaisuuden, kuten Euroopan yhteisöjen tuomioistuin on useaan otteeseen todennut. Komissio ei näin ollen voi hyväksyä tiettyjen viejien väitettä siitä, että vientihinnat ja käytetty normaaliarvo eivät ole verrannollisia asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 3 kohdan tarkoittamalla tavalla. Sekä kotimaan hintoja että vientihintoja verrattiin itse asiassa tuottajan entisiin varastohintoihin kotimaan myynnin tytäryhtiöiden muodostaessa taloudellisessa kokonaisuudessa osan "tuottaja", koska ne täyttivät tehtävät, jotka kuuluvat tavallisesti tuottajan sisäisen myyntiosaston vastuulle. Tällaisia kotimaan tytäryhtiöiden myyntejä on näin ollen oikein verrattu tuottajan vientiosaston myynteihin vientinä yhteisöön. Hintojen verrannollisuutta koskevat asianmukaiset korvaukset tehtiin myöhemmin asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 9 ja 10 kohdan mukaisesti.

*Valikoiva normaaliarvo*

(55) Kaksi viejää väitti, että ne käyttivät erillistä myyntikanavaa myynnissä riippumattomille jälleenmyyjille, että tämä myynti tapahtui eri kaupan portaassa kuin niiden myynti muuntyyppisille asiakkaille ja että normaaliarvoa laadittaessa olisi käytettävä tätä kaupan porrasta vientihintoihin vertaamiseksi niiden muille asiakkaille tapahtuvan myynnin poissulkemiseksi. Komissio tutki nämä väitteet. Molempien viejien kohdalta selvisi edustavan mallin otannan perusteella, että niiden väitettyjen jälleenmyyjien kanssa tekemien yksittäisten kauppojen hinnoissa oli merkittävissä määrin päällekkäisyyksiä muuntyyppisten asiakkaiden, joko välittäjien tai loppukäyttäjien, kanssa tehtyjen kauppojen hintojen kanssa. Väitetyille jälleenmyyjille myytyjen määrien osalta, joko laitemalli kerrallaan tai kokonaisuuksien, päällekkäisyydet olivat jälleen merkittäviä muuntyyppisille asiakkaille, joko välittäjille tai loppukäyttäjille, myytyjen määrien kanssa. Toisen viejän väitettyjen jälleenmyyjien huomattiin lisäksi myyvän osittain loppukäyttäjille, mikä merkitsi, että tässä suhteessa ne hoitivat samoja tehtäviä kuin välittäjät. Toinen viejä puolestaan ilmoitti sen myynnin väitetyille jälleenmyyjille tapahtuvan samojen myyntikanavien kautta kuin sen myynti suurille loppukäyttäjille, mikä merkitsi samanlaista kustannusrakennetta kummankin tyyppisille asiakkaille. Lopuksi molempien viejien osalta kokonaismyynnin määrä väitetyille erillisille jälleenmyyjille oli hyvin pieni suhteessa niiden kotimaan myynnin määrään ja vähemmän kuin 5 prosenttia niiden viennistä. Näiden ehtojen perusteella katsottiin, etteivät viejät olleet osoittaneet, että myyntikanavat erillisille jälleenmyyjille olisivat johdonmukaisesti erillään myynnistä muuntyyppisille asiakkaille kulujen, määrien, hintojen ja ostajan tehtävien osalta, ja että viejät eivät täten olleet onnistuneet perustelemaan, miksi väitettyä jakelutietä olisi käytettävä muiden myyntikanavien poissulkemiseksi vientihintoja verrattaessa.

Lisäksi ei ollut mitään syytä sulkea pois myyntiä loppukäyttäjille, kuten yksi edellä mainituista viejistä ehdotti, sillä loppukäyttäjien, erityisesti suurten, kanssa tehtyjen yksittäisten kauppojen hinnoissa oli laajalti päällekkäisyyksiä välittäjien kanssa tehtyjen yksittäisten kauppojen hintojen kanssa.

*Tosiasiallisiin hintoihin perustuva tavaramerkkimyynnin normaaliarvo*

(56) Tutkimusjakson aikana yhtä lukuun ottamatta kaikkien tarkastettujen viejien PPC-laitteiden myyntien määrä kotimarkkinoilla oli suurempi kuin 5 prosenttia niiden yhteisöön suuntautuvista vientimyynneistä. Tämä yhden viejän osalta määritettiin normaaliarvo. Muiden viejien PPC-laitteiden myyntejä kotimarkkinoilla pidettiin kokonaisuudessaan

riittävän edustavina käytettäväksi normaaliarvon perustana. Näiden viejien osalta kaupat, jotka kattoivat vähintään 70 prosenttia PPC-laitteiden myynnin liikevaihdosta kotimarkkinoilla, olivat tarkastuksen kohteena. Jotkut kaupat, joita ei viejien pyynnöstä käytetty laskelmiin, kuuluivat myyntikanaviin, joiden liikevaihto oli hyvin pieni, tai erittäin pienten etuyhteydessä olevien myyvien tytäryhtiöiden myyntiin.

Näiden viejien osalta kotimaiset PPC-mallit, jotka olivat verrattavissa yhteisöön vietäviin malleihin, eriteltiin, ja tarkistuksia tehtiin, kun se oli tarpeen ja mahdollista kotimaisten mallien teknisissä ominaisuuksissa olevien erojen osalta. Joillekin vientimalleille ei löydetty niitä suuresti vastaavia kotimaisia malleja. Näiden mallien normaaliarvo määritettiin.

Kunkin verrattavissa olevan kotimaisen mallin osalta kotimaan myynnin määrää verrattiin vientimallin yhteisöön suuntautuvan vientimyynnin määrään. Silloin kun kotimaan myynnin määrä ei ollut suurempi kuin 5 prosenttia vientimyynnistä, näitä kotimaan myyntejä ei pidetty edustavina kyseisen mallin osalta, ja tämän mallin normaaliarvo määritettiin.

(57) Jokaisen jäljelle jääneen verrattavissa olevan mallin osalta kotimarkkinoilla voitolla myytyjen laitteistoyksikköjen määrä laskettiin, vertaamalla kunkin kaupan kauppalaskun nettoarvoa — arvoon välittömästi liittyvien hyvitysten ja vähennysten jälkeen — tuotantokustannuksiin, laskettuna jäljempänä osoitetulla tavalla. Silloin kun kannattavien myyntien määrä oli suurempi kuin 80 prosenttia kyseisen mallin kotimarkkinoiden myyntien kokonaismäärästä, normaaliarvo laskettiin kaikkien kauppojen keskimääräisenä painotettuna myyntihintana, tappiolliset kaupat mukaan luettuina. Silloin kun kannattavat myynnit edustivat 20—80 prosenttia kyseisen mallin kotimarkkinoiden myyntien kokonaismäärästä, normaaliarvo laskettiin ainoastaan kannattavien kauppojen keskimääräisenä painotettuna myyntihintana. Silloin kun kannattavat myynnit edustivat vähemmän kuin 20 prosenttia kyseisen mallin kotimarkkinoiden myyntien kokonaismäärästä, tämän mallin normaaliarvo määritettiin, koska sitä ei silloin katsottu myydyksi asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 4 kohdassa tarkoitetuissa tavanomaisissa kaupallisissa toimissa.

*Tavaramerkkimyynnin laskennallinen normaaliarvo*

(58) Silloin kun normaaliarvo oli määritettävä edellä selostetun menetelmän mukaisesti, vientimallien tuotantokustannukset laskettiin. Määrät mallien arvon alentamista varten perustuivat tavanomaiseen japanilaiseen kirjanpito- ja verotuskäytäntöön, joista seurauksena oli täydellinen arvon aleneminen kahden vuoden kuluessa. Joissakin tapauksissa, joissa viejien antamien tuotantokustannuksia koskevien selvitysten havaittiin poikkeavan huomattavasti myytyjen tavaroiden ja varastoijen kuluista tilintarkastuksessa esitetyistä luvuista, tehtiin korjauksia.

(59) Kohtuullinen määrä myyntikustannuksia sekä yleisiä ja hallinnollisia kustannuksia, jotka oli lisättävä tuotannon kokonaiskustannusten saamiseksi, perustui kaikkien valmistajien osalta niiden omaan kulurakenteeseen, myyvät tytäryhtiöt mukaan luettuina, yhden taloudellisen kokonaisuuden käsitteen mukaisesti. Tähän sisältyi se tuottaja, joka ei myynyt omaan tavaramerkkiinsä kuuluvia PPC-laitteita kotimarkkinoilla, koska siinä otettiin huomioon myyntikustannukset sekä yleiset ja hallinnolliset kustannukset, jotka aiheutuivat toisen tuottajan tavaramerkkiin kuuluvien PPC-laitteiden myynnistä niiden yhteisen kotimaan tytäryhtiön välityksellä. Samaa lähestymistapaa on noudatettu alkuperäisessä tutkimuksessa. Tämä tuottaja väitti, että jos se olisi myynyt omaan tavaramerkkiinsä kuuluvia PPC-laitteita kotimarkkinoilla, se olisi myynyt niitä ainoastaan pieniä määriä ja suoremmalla tavalla vähäisemmin kustannuksin. Tällä tuottajalla ei kuitenkaan ollut kotimarkkinoiden myyntirakennetta, eikä ollut syytä olettaa ilman todisteita, että se ei olisi myynyt omaan tavaramerkkiinsä kuuluvia PPC-laitteita tämän rakenteen mukaisesti. Lisäksi koska myyntikustannukset sekä yleiset ja hallinnolliset kustannukset laskettiin prosenttiosuutena liikevaihdosta, se väite, että pienempi määrä myyntejä, vaikka ne tapahtuisivatkin erilaisen, tyypiltään yksinkertaisemman myyntikanavan kautta, olisi välttämättä johtanut kustannuksiin tarkoitettujen varojen pienenemiseen, on virheellinen. Lopuksi se, että tämän tuottajan oma tavaramerkki olisi vähemmän tunnettu, on jo otettu huomioon siinä, että sen kotimarkkinoiden myyntirakenne, johon myyntikustannukset sekä yleiset ja hallinnolliset kustannukset perustuivat, aiheutti vähemmän mainostuskustannuksia toisen tuottajan tavaramerkkiin kuuluville PPC-laitteille.

Myyntikustannukset sekä yleiset ja hallinnolliset kustannukset laskettiin erityisesti PPC-laitteiden osalta ja erikseen kunkin myyntikanavan osalta aina, kun saatavissa olevat kirjanpitotiedot mahdollistivat tämän.

T&K-kustannukset perustuivat yleensä niihin kustannuksiin, jotka yhtiön sisäisten kirjanpitosääntöjen mukaisesti on varattu kopiolaiteosastolle kokonaisuudessaan (digitaaliset ja täysvärikopiolaitteet mukaan luettuina). Jos kopiolaiteosaston erillinen yksilöiminen ei ollut mahdollista, tai jos yhtiön T&K-kustannusten varaamisessa kopiolaiteosastolle ei otettu huomioon perus-T&K:ta, joka ei ole tuotekohtaista, T&K-kustannukset yhtiölle kokonaisuudessaan otettiin huomioon laskettuna prosenttiosuutena yhtiön kaikkien tuotteiden valmistuksen kokonaiskustannuksista. Väite siitä, että T&K-kustannukset olisi rajoitettava tarkasti PPC-laitteiden aiheuttamiin kustannuksiin, hylättiin: T&K-kustannukset ovat yleisiä kustannuksia, joista yhtiön on vastattava käytössä olevalta kirjanpitopohjalta ja jotka on siksi vietävä kirjanpitoon tilikautena, jona ne ovat aiheutuneet samankaltaisten tuotteiden liikevaihdosta tai, T&K:n osalta, joka ei ole tuotekohtainen, kaikista tuotteista. Rojaltitulot sallittiin T&K-kustannusten peittämiseksi.

(60) Tapauksissa, joissa viejillä oli riittävä määrä kannattavaa myyntiä, kohtuullinen voittomarginaali oli keskimääräinen painotettu voitto niiden omasta myynnistä eli kaikista myynneistä, jos enemmän kuin 80 prosenttia määrästä myytiin voitolla, ja ainoastaan kannattavista myynneistä, jos 20—80 prosenttia määrästä myytiin voitolla. Muissa tapauksissa sovellettiin kaikkien muiden tuottajien, joilla oli riittävä määrä kannattavia myyntejä, keskimääräistä voittomarginaalia. Vaikka jotkut viejät arvostelivat tätä lähestymistapaa, koska se johti suuriin voittomarginaaleihin, tämä lähestymistapa johtuu suoraan 57 kappaleessa esitetyn kauppaan liittyvän tutkimuksen tavanomaisesta kulusta. Sen oikeellisuuden vahvistaa asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 3 kohdan b alakohdan ii alakohta, jossa todetaan selvästi, että normaaliarvossa käytetyn voiton olisi perustuttava kannattaviin myynteihin.

*OEM-myyntien normaaliarvo*

(61) Yleiset menetelmät OEM-myyntien normaaliarvon vahvistamiseksi olivat samanlaisia kuin tavaramerkkimyyntiä varten edellä hahmotellut menetelmät. Päinvastoin kuin tilanteessa, jossa alkuperäinen tutkimus tehtiin, useat valmistajat suorittivat nyt OEM-myyntejä kotimarkkinoilla. Jos tällaiset myynnit edustivat enemmän kuin 5 prosenttia yhteisöön suuntautuvien OEM-vientimyyntien määrästä sekä yleisesti että kunkin verrattavissa olevan mallin osalta, OEM-myyntien normaaliarvo vahvistettiin tosiasiallisesti maksettujen hintojen perusteella aina, kun riittäviä määriä myytiin voitolla. Muissa tapauksissa OEM-normaaliarvo oli laskennallinen ja perustui mahdollisuuksien mukaan tuottajan omaan kulu- ja voittorakenteeseen ja tarpeen mukaan muiden tuottajien OEM-myyntien vastaaviin rakenteisiin. Viimeksi mainitussa tapauksessa, ottaen huomioon hyödynnettävissä olevat kuluja ja voittoja koskevat tiedot muiden tuottajien PPC-laitteiden kotimarkkinoiden OEM-myyntien osalta, yhden viejän pyyntöön käyttää kuluja ja voittoja, jotka ovat aiheutuneet sen muiden tuotteiden OEM-myynneistä samalla kaupan alalla, ei voitu suostua ottaen huomioon asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 3 kohdan b alakohdan ii alakohdan säännös.

(62) Kun normaaliarvot oli määritettävä muiden yhtiöiden myyntikustannusten sekä yleisten ja hallinnollisten kustannusten perusteella, T&K-kustannuksia pidettiin osana valmistuskustannuksia siten, että kunkin yhtiön omia T&K-lukuja käytettiin yhdessä muiden yhtiöiden painotettujen myyntikustannusten sekä yleisten ja hallinnollisten kustannusten kanssa (T&K pois lukien). Tätä lähestymistapaa pidettiin luotettavampana kuin muiden yhtiöiden T&K-lukujen käyttämistä.

### 3. **Vientihinta**

*Yleistä*

(63) Vientihinnat vahvistettiin noin 70 prosentiksi kunkin viejän kokonaisvientimyynneistä yhteisöön. Kaikki myynnit OEM-tuojille tarkastettiin, joko viejien tai niiden yhteisössä olevien OEM-myyntiin liittyvien tytäryhtiöiden toimitiloissa. Mitä tulee tavaramerkkimyyntiin, joka tapahtui melkein yksinomaan useimmissa yhteisön jäsenvaltioissa sijaitsevien tytäryhtiöiden välityksellä, pidettiin tarpeellisena tarkastaa ainoastaan suurimpien jäsenvaltioiden tavaramerkkimyynteihin perustuva edustava osuus kyseisistä myynneistä. Korjaavaa painottavaa tekijää käytettiin näin ollen polkumyynnin vahvistamista koskevissa lopullisissa laskelmissa alkuperäisen suhteen palauttamiseksi tavaramerkkimyyntien ja OEM-myyntien välille.

(64) Jos malleja myytiin useissa eri kokoonpanoissa, tällaisista standardikokoonpanoista, jotka olivat yleensä yksinkertaisin kokoonpano kyseisestä mallista, sovittiin yhdessä viejien kanssa. Tätä standardikokoonpanoa verrattiin sitten kotimaisiin malleihin ja, silloin kun se oli tarpeellista ja mahdollista, sopivia mukautuksia tehtiin vastaavan kotimaisen mallin normaaliarvoon.

*Tuojien asema*

(65) Kolmen tuojan, jotka olivat väittäneet, että ne eivät ole etuyhteydessä viejään, huomattiin itse asiassa olevan etuyhteydessä.

Ensimmäinen tapaus koski tuojaa, josta yksi japanilaisista viejistä oli hankkinut merkittävän vähemmistöosuuden syyskuussa 1991. Tämä osuus oli huomattava ja salli viejän vaikuttaa merkittävällä tavalla tuojaan, koska viejän osuuden hankkimista seurasi rakenteellinen ohjelma yhteistyön lisäämiseksi näiden kahden yhtiön välillä. Uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson loppuaikana tämä yhteistyö, sellaisena kuin se on varmistettuna tuojan toimitiloissa, osoittautui yhteensovittamattomaksi tavallisen puhtaasti kaupallisen suhteen kanssa. Erityisen merkittävä tähän yhteistyöhön liittyvä näkökohta koski PPC-laitteiden hinnoittelua viejältä tuojalle, jotka, ainakin yhdessä tapauksessa, näyttivät vaihtelevan sen mukaan, olivatko PPC-laitteet polkumyyntitullin alaisia vai eivät, jolloin heräsi epäilys polkumyyntitullista huolehtimisesta. Näissä olosuhteissa katsottiin, että asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 8 kohdan b alakohdan perusteet olivat täyttyneet siinä suhteessa, että oli osoittautunut, että viejä ja tuoja olivat sekä liittyneet yhteen että niiden välillä vallitsi tasoitusjärjestely, minkä vuoksi kyseisen viejän ja tuojan välillä maksetuista tai maksettavista hinnoista tulee epäluotettavia. Tätä tuojaa ja sen tytäryhtiöitä yhteisössä kohdeltiin näin ollen etuyhteydessä olevina tuojina 2 artiklan 8 kohdan b alakohdan mukaisesti.

(66) Samat tosiasialliset olosuhteet ja siitä seuraava etuyhteydessä olevaksi tuojaksi katsominen esti myös kohtelemasta tätä tuojaa OEM-tuojana. Oleellinen ominaisuus myynnissä OEM-tuojille on se, että viejät aiheuttavat huomattavasti pienempiä kuluja kyseisiin myynteihin nähden, koska markkinoinnin, jakelun ja huollon suorittaa kokonaan OEM-tuoja jälkimmäisen omalla tavaramerkillä ja omaan lukuunsa. Viejä voi näin ollen pyytää alempia hintoja, mikä johtaa vaatimukseen, että alkuperäiset OEM-vientihinnat ovat kaupan eri portaalla kuin tavaramerkkimyynti, ja niitä olisi oikeudenmukaisen vertailun vuoksi verrattava samankaltaiseen kaupan portaaseen kotimarkkinoilla. Tässä suhteessa tämä tuoja myi yhteisössä kyseiseltä viejältä tuotuja PPC-laitteita omilla tavaramerkeillään. Tämä ei itsessään kuitenkaan riitä siihen, että sitä voitaisiin pitää OEM-tuojana. Jos näin olisi, viejien olisi todellakin hyvin helppo saada tytäryhtiöilleen yhteisössä OEM-tuojan asema yksinkertaisesti panemalla ne myymään eri tavaramerkillä, kuten tässä uudelleentarkastelussa havaittiin joidenkin viejien tehneen. Jotta vientimyyntiä voitaisiin pitää OEM-tuojan kaupan portaalla tehtynä, viejän ja tuojan välisiä kauppahintoja ja kuluja, joista kumpikin vastaa, koskevien tietojen on oltava luotettavia. Määritelmän luonteesta johtuen etuyhteydessä olevat osapuolet eivät voi täyttää tätä perustetta 2 artiklan 8 kohdan b alakohdan mukaisesti.

Kyseinen tuoja ja viejä kiistivät nämä päätelmät. Ne väittivät, että ainakin ennen viejän hankkimaa osuutta tilattuja ostoja olisi edelleen kohdeltava riippumattomina. Kuten edellä on esitetty, tämän osuuden hankkimisesta lähtien koko viejän ja tuojan välinen suhde kuitenkin muuttui sellaiseksi, että kaikista sen jälkeen tapahtuvista tuonneista maksetuista hinnoista tosiasiallisesti maksettuihin hintoihin, oli ne sitten tilattu ennen tai jälkeen osuuden hankkimista, tuli epäluotettavia. Sama pätee kuluihin. Se, että komissio vahvisti nämä kulut ja tehtyään joitakin muutoksia käytti niitä vientihinnan määrittämiseen, ei välttämättä tarkoita, että nämä kulut hyväksyttäisiin täysin luotettavina.

(67) Samoja näkemyksiä voitiin soveltaa vielä paremmin toiseen tuojaan. Uudelleentarksteluun liittyvän tutkimusjakson aikana suurimman osan tämän tuojan pääomasta omisti yksi japanilaisista viejistä. Ottaen huomioon viejän enemmistöosuuden yhtiössä, viejän ja tuojan välisiä hintoja ja kummallekin aiheutuneita kuluja pidettiin epäluotettavina. Vaikka tuoja myi PPC-laitteet, jotka se toi kyseiseltä viejältä tuojan tavaramerkillä yhteisöön, tämä tavaramerkki on itse asiassa kyseisen viejän oma ja sen hallinnassa. Tätä tuojaa ei siis voitaisi kohdella OEM-tuojana.

(68) Syyskuussa 1991 japanilaisten viejien Euroopan pääkonttori hankki merkittävän vähemmistöosakkuuden kolmannesta tuojasta, jonka nimi muutettiin kyseisen viejän tavaramerkin mukaisesti. Kuten ensimmäisen tuojan kohdalla, tämä osakkuus oli niin suuri, että se teki komission näkemyksen mukaan todennäköiseksi sen, että viejällä oli mahdollisuus harjoittaa rajoitustoimia tai hallintaa tuojaan nähden. Tätä tuojaa koskevan tarkastuskäynnin aikana huomattiin myös, että viejältä saatiin mainostustukea. Siitä syystä katsottiin, että myös tässä tapauksessa on havaittu, että viejä ja tuoja ovat sekä liittyneet yhteen että niiden välillä vallitsee asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 8 kohdan b alakohdan mukainen tasoitusjärjestely, mikä teki myyntihinnat ja tämän tuojan ja viejän välisen kulujen jakautumisen epäluotettaviksi.

*Saatavissa olevat tiedot*

(69) Suunniteltua tarkastuskäyntiä erääseen japanilaisen viejän eurooppalaiseen tytäryhtiöön ei voitu toteuttaa, sillä yhtiö ei toimittanut ajoissa omaa kulurakennettaan koskevia tarvittavia tietoja. Seurauksena tästä komissio ei voinut määrätä tälle yhtiölle aiheutuneita kuluja suhteessa muiden saman ryhmän tarkastettujen tytäryhtiöiden myynteihin ensimmäisille riippumattomille ostajille. Komission saamien vähäisten tietojen perusteella huomattiin kuitenkin, että yhtiö harjoitti toimia, jotka olivat eduksi noille muille tytäryhtiöille, kuten markkinointia koskevien tietojen keruu ja levittäminen, markkinointiavun tarjoaminen, kirjanpitokäytäntöjen standardisointi, oikeudellisen avun antaminen, yleiseurooppalaisen mainonnan aloittaminen, palvelujen tarjoaminen taloudellisella alalla, apu tuotekehittelyssä ja tuotteiden mukauttamisessa markkinoihin, jne. Parempien, vahvistettujen tietojen puuttuessa, oli käytettävä saatavilla olevia tietoja asetuksen (ETY) N:o 2423/88 7 artiklan 7 kohdan b alakohdan mukaisesti eli tässä tapauksessa myyntikustannuksia sekä yleisiä ja hallinnollisia kustannuksia tämän yhtiön tarkastetuissa tileissä niiden kulujen määrittämiseksi, jotka olivat aiheutuneet edellä mainittujen — ja mahdollisesti muiden — palvelujen tarjoamisesta.

*Vientihinta etuyhteydessä oleville tuojille*

(70) Etuyhteydessä olevien tuojien osalta vientihinnat määritettiin yhteisön ensimmäisiltä riippumattomilta ostajilta perityistä myyntihinnoista, joista oli vähennetty niihin välittömästi liittyvät hyvitykset ja vähennykset (maksuitta saadut tuotteet mukaan luettuina), vähentämällä kaikki tuonnin ja jälleenmyynnin välillä aiheutuneet kulut ja kohtuullinen 5 prosentin voittomarginaali. Riippumattomien tuojien voittotasoja ei kahdesta syystä voitu käyttää sopivan voittomarginaalin vahvistamiseksi. Ensinnäkin vain harvat riippumattomat tuojat vastasivat kyselyyn. Näistä yhden riippumattoman tuojan voittomarginaali vahvistettiin, ja se edusti ainoastaan pientä prosenttiosuutta Japanista tapahtuvan tuonnin kokonaimäärästä. Toiseksi huomattiin, että riippumattomien tuojien voittomarginaalit olivat keinotekoisesti alennettuja yleisen hintojen alentumisen mukaisesti (mitä tutkitaan jäljempänä PPC-laitteiden osalta yhteisössä) sen vuoksi, että joudutaan kilpailemaan japanilaisten polkumyynnillä tapahtuvien ja etuyhteydessä olevien yhteisössä toimivien tytäryhtiöiden kautta tapahtuvien tavaramerkkimyyntien kanssa. Luotettavien riippumattomien tuojien voittolukujen puuttuessa komissio katsoi 5 prosentin voittomarginaalin olevan kohtuullinen vähimmäisarvo tavanomaisissa kaupallisissa toimissa, ottaen huomioon komission käytännön muissa tapauksissa, alkuperäinen tutkimus mukaan luettuna. Viejien toivomuksesta samaa voittomarginaalia, jonka suuruus oli aina 5 prosenttia, käytettiin riippumatta niiden tytäryhtiöiden määrästä, jotka tosiasiallisesti olivat osallisina myyntiketjussa.

(71) PPC-laitteet, jotka myytiin jakelijoille alempaan hintaan esittelytarkoituksiin, sisällytettiin kauppoihin, joita käytettiin polkumyynnin laskemiseksi, sillä jakelijan itsensä olisi yleensä vastattava esittelykuluista. Varaston hinnan alentamista, joka kattoi puuttuvat tai varastetut tuotteet tai vahingoittuneet tai vanhentuneet tuotteet, jotka oli tarkoitettu pois heitettäviksi, pidettiin tuonnin ja jälleenmyynnin välillä aiheutuneena kuluna. Jos vanhojen PPC-laitteiden varastojen hintaa ei alennettu, vaan ne myytiin, nämä kaupat sisällytettiin polkumyyntilaskelmaan.

*Vientihinta riippumattomille maahantuojille*

(72) Vientihinnat riippumattomille maahantuojille, tavallisesti OEM-ostajille, laskettiin näiden myyntien tosiasiallisten hintojen perusteella, joista vähennettiin niihin välittömästi liittyvät vähennykset ja hyvitykset (jotka sisältävät myös maksuitta saadut tuotteet). OEM-ostajille maksetut korvaukset epäedullisista valuuttakurssivaihteluista PPC-laitteiden myyntien yhteydessä katsottiin alennuksiksi. Silloin kun yhteisössä oleville viejien tytäryhtiöille aiheutui kuluja näistä myynneistä niiden hoitaessa tiettyjä toimintoja, jotka maahantuoja olisi tavallisesti ottanut tehtäväkseen, (esimerkiksi mainoskulujen varaukset) tai niiden suorittaessa uudelleenlaskuttajan tehtäviä vastaavia tehtäviä, vähennettiin aiheutuneet kulut ja kohtuullinen voittomarginaali

asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 8 kohdan b alakohdan mukaisesti. Tässä sovellettiin samaa 5 prosentin voittomarginaalia kuin mitä sovelletaan kaikkiin etuyhteydessä olevien maahantuojien kautta suoritettuihin myynteihin, ja voittomarginaali perustuu menetelmään, jossa käytetään samaa voittomarginaalia mukana olevien tytäryhtiöiden lukumäärästä riippumatta. Kun yksi viejä huomautti, että tämä prosenttiosuus oli huomattavan suuri OEM-tuojien myynneille, kyseessä oli sama viejä, joka oli vaatinut alkuperäisessä tutkimuksessa, että yhtä ja samaa prosenttiosuutta voitosta olisi käytettävä myyntikanavina toimivien tytäryhtiöiden lukumäärästä riippumatta. Katsottiin, että komission tekemä 5 prosentin vähennys kohtuulliseksi voitoksi oli pieni sekä suhteessa myynteihin jäsenvaltioissa, joissa kaksi tai joskus jopa kolme etuyhteydessä olevaa tytäryhtiötä oli osallisina, että suhteessa myynteihin loppukäyttäjille, mikä tarkoitti yhtenäistä jakeluketjua, ja että tästä syystä käytetty lähestymistapa oli kohtuullinen.

## 4. Vertailu

(73) Vientihintoja ja normaaliarvoja verrattiin samassa kaupan portaassa. OEM-vientimyyntejä verrattiin kotimaisten OEM-myyntien keskimääräiseen painotettuun normaaliarvoon. Omalla tavaramerkillä tehtyjä vientimyyntejä, jotka oli määritettävä lähes kaikissa tapauksissa, verrattiin kaikkien kotimaisten omaan tavaramerkkien myyntikanavien keskimääräiseen painotettuun normaaliarvoon, ottaen huomioon, että ne eivät aina olleet erotettavissa toisistaan ja että tästä johtuen ei ollut riittävästi todisteita siitä, että yksi myyntikanavatyyppi olisi paremmin verrattavissa vientimyynteihin kuin joku toinen.

(74) Silloin kun todisteita annettiin riittävästi, tehtiin aiheellisia tarkistuksia fyysisten ominaisuuksien ja myyntikustannusten erojen suhteen. Tarkistuksia ei vaadittu tuontimaksujen eikä välillisten verojen eroavaisuuksista. Myyjien palkkojen osalta vähennettiin ainoastaan suoraan PPC-laitteiden myynnin kanssa tekemisissä olevan henkilöstön palkat, mutta osittain tai kokonaan johtamistehtäviä hoitavan henkilökunnan sekä huolto- ja muun myyntiä tukevan henkilöstön palkkoja ei vähennetty. Tämä lähestymistapa perustui asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 10 kohdan c alakohdan v alakohtaan, jossa todetaan, että vähentää voidaan yksinomaan suoraan myyntiin osallistuvalle henkilöstölle maksetut palkat. Silloin kun PPC-laitteiden myyjien havaittiin myyvän myös muita tuotteita tai palveluja, kyseinen liikevaihto otettiin huomioon laskettaessa PPC-laitteiden prosentuaalisia vähennyksiä.

Maksettavan korvauksen kokonaismäärä normaaliarvoa kohden laskettiin absoluuttisena mallikohtaisena määränä myytyä laitteistoyksikköä kohden. Tämä absoluuttinen määrä, joka edusti laitteistoyksikkökohtaisia tosiasiallisesti aiheutuneita vähennyskelpoisia kuluja, vähennettiin kyseiselle mallille lasketusta normaaliarvosta.

## 5. Polkumyyntimarginaalit

(75) Polkumyyntimarginaalit laskettiin absoluuttisena polkumyynnin kokonaismääränä varmistetuista tuontimyynneistä, joka jaettiin cif-kokonaisarvolla sellaisena kuin se ilmoitettiin tullille kaikista varmennetuista polkumyynnillä tapahtuneista tai muista tuonneista. Polkumyyntimarginaaleja tavaramerkkimyynneille (ainoastaan osittain varmennettu) ja OEM-myynneille (kaikki varmennettu) painotettiin, jotta otettaisiin huomioon molempien kyseisten vientimyyntityyppien välinen tosiasiallinen suhde cif-arvona. Tässä suhteessa katsottiin varmennettujen polkumyynnillä tapahtuneiden tavaramerkkimyyntien edustavan kaikkia tavaramerkkimyyntejä.

(76) Etuyhteydessä olevien tuojien osalta olemassa oleva polkumyyntitulli vähennettiin tuonnin ja jälleenmyynnin välisenä kuluna asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 8 kohdan b alakohdan mukaisesti. Yli 75 kopiota minuutissa ottavilla PPC-laitteilla ei ollut voimassa olevaa polkumyyntitullia eli polkumyyntitullia ei vähennetty. Näin havaitut polkumyyntimarginaalit vaihtelivat 21,5 ja 83,9 prosentin välillä. Ne olivat merkittävästi suurempia jokaista kyseistä viejää kohden kuin viejäkohtainen alkuperäinen polkumyyntitullin määrä. Keskimääräinen painotettu polkumyyntimarginaali oli 41,0 prosenttia.

(77) Voimassa oleva polkumyyntitulli ei todellakaan täysin korvannut merkittävän polkumyynnin vaikutusta yhteisön markkinoilla. Silloin kun tätä tullia ei alkuperäisen polkumyyntitullin tehokkuuden arvioimiseksi vähennetty kuluna etuyhteydessä olevilta maahantuojilta ja lisätty riippumattomien maahantuojien vientihintaan, polkumyynnin keskimääräinen painotettu vaikutus yhteisön markkinoille oli yhä niinkin suuri kuin 28,8 prosenttia yksittäisten määrien vaihdellessa 13,5 ja 74,4 prosentin välillä.

(78) Lopuksi uudelleentarkastelussa osoitettiin, että olemassa oleva polkumyyntitulli ei ole saanut viejiä tarkastamaan hinnoitteluaan siinä määrin, että polkumyynti olisi päättynyt, eikä se ole korvannut polkumyynnin vaikutusta yhteisön markkinoilla. Ottaen huomioon uudelleentarkasteluun liittyvässä tutkimuksessa havaitut suuret polkumyyntimarginaalit, katsotaan, että jos olemassa olevan tullin annetaan raueta, polkumyynti jatkuisi todennäköisesti samanlaisin tai suuremmin marginaalein. Polkumyyntitullin kumoaminen voi ainoastaan entisestään lisätä polkumyynnin määrää niin, että yhteisössä etuyhteydessä olevien maahantuojien kautta myyvien viejien alhaisemmat kulut saattaisivat johtaa hintojen lisäalennuksiin.

## G. VAHINGON UUSIUTUMINEN

### 1. Japanista polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin vaikutukset

(79) Polkumyyntitullista huolimatta tarkastelun ajankohtana japanilaiset viejät, jotka myivät enimmäkseen etuyhteydessä olevien maahantuojien välityksellä, tekivät yhteisön markkinoilla yhteisön tuotannonalan tarjouksia painotetulta keskiarvoltaan 26 prosenttia huokeampia tarjouksia Japanista tuoduilla PPC-laitteillaan, joiden myyntimäärä huomattavan laskunkin jälkeen edusti edelleen 26 prosenttia yhteisöön sijoitetuista yksiköistä. Koska PPC-laitteet ovat pitkälle kehitetty tuote, joissa on suhteellisen vähän eri valmistajien välisiä eroja ja hinnalla on tämän vuoksi merkittävä asema kuluttajan valinnoissa, on selvää, että niin suurella tuontimäärällä niin alhaiseen hintaan oli huomattava kielteinen vaikutus yhteisön tuotannonalan taloudelliseen tulokseen, mikä näkyi riittämättömänä kannattavuutena ja vähensi yhteisön tuotannonalan markkinaosuuksia ja tuotantomääriä.

(80) Vahingon väheneminen, mikä olisi voinut johtua japanilaisten PPC-laitteiden yhteisön markkinaosuuden ajan mittaan tapahtuvasta pienenemisestä, loppui, koska mallien osalta kyseisestä tuonnista on tullut erityisen vahingollista. Alkuperäisessä tutkimuksessa Japanista tapahtuneesta tuonnista suuri määrä koostui pienistä PPC-laitteista. Näiden ansiosta japanilaiset viejät saivat suuren markkinaosuuden yksikköinä, mutta niiden vahingollista vaikutusta rajoitti se, että Océ ja Rank Xerox ovat perinteisesti keskittyneet tärkeimpiin, suuriin PPC-laitteisiin ja niiden suurilla malleilla oli edelleen vahva tekninen asema ja markkina-asema sekä riittävä kannattavuus. Myöhemmin melkein kaikki japanilaiset viejät ovat kuitenkin siirtäneet suuren osan pienten PPC-laitteiden tuotantoaan (erityisesti suhteellisen yksinkertaisten kypsien mallien) yhteisöön tai muihin kolmansiin maihin ja ovat keskittyneet viemään yhteisöön pitemmälle kehitettyjä lohkojen 4, 5 ja 6 malleja, joita ne ovat alkaneet valmistaa Japanissa. Koska huokeampien tarjousten painotettu keskiarvo oli määritetty lohkoille 4 ja 5, joiden osalta se oli kaksi kertaa suurempi kuin lohkojen 1—3 huokeammat tarjoukset (38 prosenttia verrattuna 19 prosenttiin), Japanista tapahtunut tuonti pani liikkeelle voimakkaan laskupaineen yhteisön tuotannonalan näiden lohkojen hintoja, kannattavuutta ja markkinaosuuksia kohtaan. Esimerkiksi lohkon 4 kohdalla (PPC-laitteita, jotka kykenevät tuottamaan 45—69 kopiota minuutissa) yhteisön tuotannonalan markkinaosuus yhteisössä pieneni 64,4 prosentista vuonna 1988 42,1 prosenttiin uudelleentarkasteluun liittyvänä tutkimusjaksona, eli markkinaosuus pieneni huomiota herättävästi 22,3 prosentilla. Lohkon 4 PPC-laitteista suurin osa ja kaikki lohkon 5 PPC-laitteet, jotka kilpailevat yhteisön tuotannonalan valmistamien lohkon 4 PPC-laitteiden kanssa, valmistettiin uudelleentarkasteluun liittyvänä tutkimusjaksona Japanissa.

(81) Ottaen huomioon japanilaisten viejien hyökkäävän hintapolitiikan jo voimassaolevan polkumyyntitullin aikana katsottiin, että halvemmalla tehdyt tarjoukset ja hintojen lasku, jonka polkumyyntihintaan tapahtunut tuonti Japanista aiheutti, pahenisi, jos tullien annettaisiin raueta, koska japanilaiset viejät todennäköisesti käyttäisivät ainakin osan polkumyyntitullien päättymisestä aiheutuvasta kustannusten alenemisesta etuyhteydessä olevien maahantuojiensa hyväksi alentaakseen entisestään jälleenmyyntihintojaan yhteisössä. Tätä todennäköisyyttä on pidettävä sitäkin suurempana, sillä yhdenkin suuremman toimijan PPC-laitteiden markkinoilla käyttöön ottamat alhaisemmat hinnat näin hintaherkän tuotteen osalta painostaisivat muita toimijoita seuraamaan esimerkkiä, mikä johtaisi entistä tuhoisampaan hintasotaan. Suuremman hintojen alenemisen seuraukset olisivat vakavat yhteisön teollisuudelle, koska PPC-laitteet ovat kantava voima jokaisen valmistajan liiketoiminnassa, jonka pitäisi tuottaa sijoituksiin tarvittavaa voittoa riittävästi elinkelpoisuutensa säilyttämiseksi keskipitkällä aikavälillä. Mikä tahansa näistä yrityksistä voisi päättää lopettaa tuotantonsa ja tulla pelkäksi OEM-ostajaksi, joka saa tulonsa ainoastaan palveluista ja toimituksista, kuten monet yhteisön valmistajat ovat joutuneet tekemään aikaisempina vuosina. Ne voisivat myös korvata osan itsevalmistettujen mallien valikoimastaan OEM-ostoilla. Viime vuosien kokemus on osoittanut, että

osa yhteisön tuotannonalan omaa tuotantoa, erityisesti matalan teholuokan lohkojen osalta, on pitänyt uhrata tappioiden tullessa liian suuriksi. Japanilaisten viejien hyökkäävyys korkeamman teholuokan lohkojen hinnoissa voisi aiheuttaa uhkaa nyt myös korkeamman teholuokan lohkojen osalta.

(82) Tuontimäärien suhteen uudelleentarkasteluun liittyvänä tutkimusjaksona taloudellinen tilanne huononi Japanissa, kysyntä pysähtyi ja varastot kasvoivat 65 prosenttia 300 000 yksikön tasolle, mikä oli enemmän kuin vuosittaisen viennin määrä yhteisöön tutkimusjaksona. Tuotantokyvyn hyväksikäyttö aleni myös. Jos tulleja alennettaisiin, yllyke lisätä vientiä Japanista yhteisöön hinnoin, jotka kattaisivat korkeintaan vaihtelevat tuotantokustannukset, olisi suuri, jopa niin pitkälle, että japanilaisia PPC-laitteita tuottavia tehtaita suljettaisiin yhteisössä tuotantokyvyn hyväksikäytön parantamiseksi Japanissa. Olemassa oleva suuntaus Japanista tapahtuvan tuonnin määrien vähentämiseen voisi siten pysähtyä tai jopa kääntyä päinvastaiseksi, jos tulleja alennettaisiin. Tämä olisi todennäköisempää, jos jenin arvo alenisi Euroopan valuuttoihin nähden lähivuosina. Koska valuutat heilahtelevat hyvinkin paljon, ei tätä kehitystä voi jättää huomioon ottamatta.

### 2. Muita todennäköisesti vahingollisia tekijöitä

(83) Komissio tarkasteli, olisiko PPC-laitteiden kysynnän lasku yhteisön markkinoilla voinut aiheuttaa epävarman tilanteen yhteisön tuotannonalalle. Näin ei ollut. Vuoden 1988 ja uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson välisenä aikana yhteisön PPC-laitteiden markkinat laajenivat 24 prosenttia. Yhteisön tuotannonalan myynti yhteisössä väheni kuitenkin yhden prosentin verran samana aikana, mikä aiheutti sen yhteisön markkinaosuuden pienenemisen 15,4 prosentista 12,4 prosenttiin.

(84) Muutamien viejien väitettä, että taloudellisen laman ajanjakso yhteisössä olisi aiheuttanut yhteisön tuotannonalan epävarman tilanteen tutkimusjakson aikana, pidettiin myös perusteettomana. Taloudellinen lama yhteisössä alkoi muualla kuin Yhdistyneessä kuningaskunnassa vasta vuoden 1992 jälkipuoliskolla eli tutkimusjakson jälkeen. Näin ollen, vaikka PPC-laitteiden kokonaiskulutus on laskenut noin 10 prosenttia tutkimusjakson päättymisen jälkeen, vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana se oli kuitenkin kasvanut voimakkaasti ja pysyi vakaana itse tutkimusjakson aikana. Kysyntä on jopa voinut hieman nousta käytettyjen PPC-laitteiden osalta, eikä yhteisön tuotannonala ole kärsinyt tästä, koska se on voimakkaasti mukana näillä markkinoilla (samoin kuin japanilaisten tuojien välittäjät). Lisäksi samalla, kun yhteisön tuotannonalan kannattavuusindeksi yhteisössä muiden tuotteiden ja palvelujen kuin PPC-laitteiden osalta laski vuoden 1988 arvosta 100 uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson arvoon 76, yhteisön tuotannonalan PPC-laitteistojen myynnin kannattavuusindeksi laski paljon jyrkemmin vuoden 1988 arvosta 100 uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson arvoon 24. Tämä antaa aihetta päätellä, että yhteisön PPC-laitteiden myyntiin kohdistui muun kuin yleisen taloudellisen tilanteen aiheuttama vakava lisäpaine. Muutamat viejät kertoivat, että kokonaiskannattavuuden suhteellisesti paremmat tulokset voisivat johtua siitä, että asiakkaat lykkäsivät PPC-laitteidensa korvaamista ja kuluttivat enemmän rahaa olemassaolevien PPC-laitteidensa huoltoon. Kuten edellä mainittiin, vuoden 1988 ja tutkimusjakson välisenä aikana PPC-laitteiden myynti yhteisössä lisääntyi kuitenkin 24 prosenttia, mikä on ristiriidassa sen väitteen kanssa, että asiakkaat olisivat siirtäneet uusien koneiden ostoja.

(85) Tietyt viejät esittivät, että japanilaisten yhtiöiden yhteisössä ja kolmansissa maissa tuottamat PPC-laitteet olisivat myös aiheuttaneet vahinkoa yhteisön tuotannonalalle ja että komission pitäisi ilmaista määrällisesti, mikä osuus vahingonteosta kuului kullekin. Tässä yhteydessä on huomautettava, ettei kumpikaan näistä muista myyntilähteistä yhteisössä ollut tämän tutkimuksen kohteena, joten komission mahdollisuudet saada asianmukaista tietoa olivat rajoitetut. Lisäksi yksikään japanilainen viejä ei antanut vapaaehtoisesti mitään tietoa siitä, missä määrin niiden muissa kolmansissa maissa kuin Japanissa ja yhteisössä valmistamien PPC-laitteiden väitettiin aiheuttaneen vahinkoa yhteisön tuotannonalalle. Pidettiin kuitenkin järkevänä arvioida, että japanilaisten yhtiöiden yhteisössä ja muissa kolmansissa maissa kuin Japanissa tuottamien ja sieltä tuomien PPC-laitteiden hinnat poikkeavat tuskin merkittävästi Japanista tuotujen PPC-laitteiden hinnoista, koska suurempia hintaeroavaisuuksia yhteisössä samankaltaisten, saman yrityksen valmistamien PPC-laitteiden välillä ei luultavasti voitaisi pitää yllä. Tämän vuoksi pidettiin todennäköisenä, että japanilaisten yhtiöiden näistä muista lähteistä kuin Japanista myymät PPC-laitteet aiheuttivat myös osaltaan yhteisön tuotannonalan kärsimän vahingon. Esitettiin myös, että muista lähteistä tulevien PPC-laitteiden suhteellinen merkitys yhteisön markkinoilla oli

kasvanut jatkuvasti ja saavuttanut uudelleentarkasteluun liittyvänä tutkimusjakson aikana 61,8 prosentin markkinaosuuden (mistä 12,8 prosenttia koostui muista kolmansista maista kuin Japanista tapahtuneesta PPC-laitteiden tuonnista ja 49 prosenttia arvioidusta japanilaisten yhtiöiden yhteisössä tuottamien PPC-laitteiden myynnistä yhteisössä).

Japanista tapahtuneen tuonnin 26 prosentin markkinaosuutta yhdessä tämän tuonnin osalta havaitun 26 prosenttia huokeampien tarjousten tason kanssa pidetään kuitenkin sinänsä jo merkittävänä syynä yhteisön tuotannonalan heikkoon taloudelliseen tilanteeseen. Puolustaakseen markkinaosuuksiaan näin laajaa epäreilusti alennetuilla hinnoilla varustettua tuontia vastaan yhteisön tuotannonala joutui alentamaan omia myyntihintojaan tasoille, joista aiheutui huomattava vaje sen PPC-laitteiden myynnin kannattavuudessa. Se, että japanilaisten yhtiöiden muista lähteistä tulleet PPC-laitteet myytiin oletettavasti yhtä alhaisin hinnoin, ei muuta sitä tosiasiaa, että vaikkei niitä olisi ollutkaan, olisi yhteisön tuotannonala kuitenkin joutunut noudattamaan Japanista tapahtuneen tuonnin hintakehitystä, koska näitä laitteita myytiin merkittäviä määriä. Näin ollen tässä tuonnissa oli yksinään riittävä syy hintojen alenemiseen ja yhteisön tuotannonalan kannattavuuden merkittävään vajeeseen. Kuten sanottu ne olivat myös pääsyy yhteisön tuotannonalan markkinaosuuksien kohtalokkaaseen menetykseen PPC-laitteiden lohkon 4 osalta ja ainoa syy yhteisön myynnin menetykseen lohkon 6 osalta, koska kaikki lohkon 5 ja lohkon 6 PPC-laitteet ja suuri osa lohkon 4 PPC-laitteista, jotka japanilaiset yritykset toivat yhteisön markkinoille uudelleentarkasteluun liittyvänä tutkimusjaksona, olivat peräisin Japanista. Muiden lohkojen osalta Japanista tapahtunut tuonti luultavasti yhdessä muualta tulleiden PPC-laitteiden kanssa aiheutti yhteisön tuotannonalalle markkinaosuuksien menetyksen ja kannattavuuden vajeen.

Vaikka asetuksen (ETY) N:o 2423/88 4 artiklan 1 kohdassa säädetään, etteivät yhteisön viranomaiset saa pitää polkumyynnillä tapahtuvan tuonnin aiheuttamana vahinkoa, jonka muut tekijät ovat aiheuttaneet, tämä vaatimus täytetään, jos osoitetaan, kuten edellä esitetään, että polkumyyntihintaan tapahtunut tuonti yksinään on ollut erillinen syy yhteisön tuotannonalan heikkoon taloudelliseen tilanteeseen, vaikka myös muut tekijät ovat voineet vaikuttaa tilanteeseen. Näin ollen vaikka oletettiin, että tuonti muista kolmansista maista ja japanilaisten tuotantolaitosten suorittama myynti yhteisössä ovat vaikuttaneet yhteisön tuotannonalan epävarmaan tilanteeseen, se ei muuta sitä tosiasiaa, että polkumyynnillä tapahtunut tuonti Japanista yksinään aiheutti yhteisön tuotannonalan heikon taloudellisen tilanteen.

(86) Sen väitteen osalta, että yhteisön tuotannonala aiheutti itselleen vahinkoa tuomalla yhteisöön ja myymällä siellä Japanista peräisin olevia PPC-laitteita, on jo mainittu, että yhteisön tuotannonalan Japanista tuomien ja yhteisössä myymien PPC-laitteiden määrä uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson aikana laski huomattavasti verrattuna alkuperäiseen tutkimukseen. Yhteisön tuotannonalan Japanista tuomien ja yhteisössä myymien PPC-laitteiden osuus uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson aikana oli vähemmän kuin yksi prosentti sen PPC-laitteiden tuotannosta. Näin ollen voidaan jättää huomiotta tällaisen tuonnin kaikki kielteinen vaikutus yhteisön tuotannonalaan.

Yhteisön tuotannonalan Japanista tuomien PPC-laitteiden määrä oli hyvin pieni, ja lisäksi tuotantovalikoimasta osan ostaminen muilta tuottajilta on nykyään yleistä ja tavanomaista liikekäytäntöä jopa japanilaisten tuottajien keskuudessa. Japanilaisten PPC-laitteiden polkumyyntiä yhteisössä, mitä Océ harjoitti, mutteivät kaksi muuta yhteisön tuottajaa, voidaan pitää oikeutettuna itsepuolustuksena ottaen huomioon tarpeen myydä yhteisön markkinoilla kilpaillen muiden japanilaisten polkumyyntihintaisten PPC-laitteiden kanssa. Lisäksi jos Océ ei olisi tehnyt tätä, olisi vahinko sen itse valmistamille PPC-laitteille luultavasti ollut vieläkin suurempi, koska se olisi silloin menettänyt joukon asiakkaita, jotka tarvitsivat pienestä suureen vaihtelevan PPC-laitteiden valikoiman.

### 3. **Päätelmä**

(87) Edellä esitetyt näkökohdat ja erityisesti toteamus, että polkumyyntitullista huolimatta merkittäviä määriä Japanista voimakkaaseen polkumyyntihintaan tuotuja tuotteita myytiin yhteisön markkinoilla erittäin alhaisin hinnoin, mikä aiheutti vakavaa vahinkoa yhteisön tuotannonalalle, johtivat päätelmään, että jos voimassaolevan polkumyyntitullin annettaisiin raueta, Japanista polkumyyntihintaan tapahtuvan tuonnin aiheuttama merkittävä vahinko uusiutuisi.

## H. YHTEISÖN ETU

### 1. Yleistä

(88) Polkumyyntitoimenpiteiden yleinen tarkoitus on poistaa polkumyyntikäytännön aiheuttamat kaupan vääristymät ja palauttaa siten todellinen kilpailu yhteisön markkinoille. Todellinen kilpailu on perusolemukseltaan yhteisön edun mukaista sekä yleisten poliittisten tavoitteiden että yhteisön tuottajien ja kuluttajien etujen osalta.

### 2. Alkuperäiset tutkimustulokset

(89) Erityisesti Japanin polkumyyntihintaan tapahtuneen PPC-laitteiden tuonnin osalta valmistajien, kuluttajien ja riippumattomien (pääasiassa OEM-) maahantuojien, kuten Agfa Gevaertin, etuja yhteisössä tarkasteltiin jo laajalti alkuperäisessä tutkimuksessa. Tuolloin tehtiin päätelmä, että yhteisön halu säilyttää elinkelpoinen PPC-laitteita valmistava yhteisön tuotannonala, joka kykenisi rehellisesti kilpailemaan markkinoilla Japanista tapahtuvan tuonnin kanssa, oli tärkeämpää kuin kuluttajien lyhyen aikavälin edut käyttää hyväkseen epäreilun alhaisia hintoja niin kauan kuin mahdollista sekä OEM-maahantuojien edut, jotka hyötyivät tilanteesta jakamalla omalla tavaramerkillään Japanista polkumyyntihintaan tapahtuvaa tuontia yhteisön tuotannonalan tuottamien PPC-laitteiden myynnin kustannuksella. OEM-maahantuojien osalta todettiin erityisesti, että muiden seikkojen ollessa vastaavia yhteisön etu on suurempi, jos on olemassa yhteisön tuotannonalaa, joka sekä tuottaa että jakaa PPC-laitteita, kuin siinä tapauksessa, että on olemassa eurooppalaisia yrityksiä, jotka pääasiassa jakavat omalla tavaramerkillään Japanissa valmistettuja PPC-laitteita.

### 3. Uudelleentarkastelun tulokset

*Yhteisön etu PPC-laitteiden tuotannossa*

(90) Yhteisön halu säilyttää PPC-laitteita tuottava elinkelpoinen tuotannonala yhteisössä on lähinnä kasvanut alkuperäisen tutkimuksen ajoista. Arvioidaan, että noin 23 000 henkeä on täysipäiväisessä työssä yhteisössä valmistamassa, jakamassa, huoltamassa ja myymässä yhteisön tuotannonalalla tuotettuja PPC-laitteita, ja heistä 12 000 on työssä valmistuksessa (mukaan lukien ne, jotka ovat täysipäiväisessä työssä yhteisön yrityksissä toimittamassa osia ja alayksikköjä yhteisön PPC-laitteiden tuottajille). Samalla kun PPC-teknologia on kehittynyt, valmistustapa on edelleen erittäin monimutkainen ja pitkälle kehittynyt, ja siinä yhdistyvät kemiallinen, optinen, elektroninen, mekaaninen ja ohjelmistoon liittyvä tietotaito. Nykyiset PPC-laitteet muodostavat myös tärkeän teknologisen lähtökohdan digitaalisten kopiolaitteiden, kirjoittimien ja kuvansiirtokoneiden valmistukselle sekä tulevaisuudessa käyttöön otettavien monitoimisten ja verkkoihin yhdistettävien toimistotuotteiden kokonaan uudelle sukupolvelle.

(91) Lisäksi sen jälkeen, kun polkumyyntitoimenpiteet otettiin käyttöön vuonna 1986, melkein kaikki japanilaiset tuottajat perustivat tai laajensivat PPC-laitteiden tuotantolaitoksia yhteisössä. Sen tuloksena japanilaisten PPC-laitteiden tuotanto yhteisössä, mikä oli ollut alle 50 000 yksikköä vuonna 1984, kasvoi 643 719 yksikköön uudelleentarkasteluun liittyvän tutkimusjakson aikana. Vaikkakaan polkumyyntitullit eivät ehkä olleet ainoa syy tähän kasvavaan japanilaiseen tuotantoon yhteisössä, on tuskin epäilystä siitä, etteivätkö ne olisi huomattavasti vaikuttaneet tähän kehitykseen. Näiden tehtaiden vanavedessä yhteisössä kehittyi myös hankintateollisuus, joka kaiken todennäköisyyden mukaan työllisti enemmän kuin japanilaiset tehtaat yhteisössä tai ne 6 000 työntekijää, jotka työskentelivät kokopäiväisesti yhteisön tuotannonalan hankintojen parissa.

Kuten sanottu, jos tulleja alennettaisiin, siitä tulisi japanilaisille viejille kannustin leikata tuotantoa yhteisössä, vähentää Japanissa olevia suuria varastoja ja parantaa tuotantokyvyn hyväksikäyttöä siellä. Tätä sovellettaisiin erityisesti suurempiin PPC-laitteisiin, joita voitaisiin toimittaa maailmanlaajuisesti yhdestä ainoasta lähteestä, Japanista. Lisäksi japanilaiset tuottajat tulkitsisivat tullien raukeamisen voimakkaan polkumyynnin yhteydessä tarkoittavan sitä, etteivät yhteisön viranomaiset enää pidä tärkeänä valokopiolaiteteollisuuden säilyttämistä yhteisössä. Tämän vuoksi taloudellinen hyöty, joka saadaan pienten ja suhteellisen yksinkertaisten PPC-laitteiden tuotannosta kolmansissa maissa, joissa on alhaiset työvoimakustannukset, ennemmin kuin yhteisössä, jossa useimmat japanilaiset yritykset nyt niitä tuottavat, tulisi houkuttelevammaksi. Jossain kohdin kustannus/voitto -laskelmat ohittavat jopa strategiset seikat, jotka liittyvät valmistuksen säilyttämiseen tärkeimmillä kokonaismarkkinoilla, erityisesti koska jollain toisella japanilaisella tuottajalla ei ole lainkaan tuotantolaitoksia yhteisössä ja se kilpailee voimakkaasti yhteisön

markkinoilla kolmannessa maassa alhaisin työvoimakustannuksin tehtyjen PPC-laitteiden kanssa. Jos tätä suuntausta noudatettaisiin, lopputuloksena voisi olla erittäin rajoittunut japanilainen PPC-laitteiden tuotannonala yhteisössä. Joidenkin tai kaikkien japanilaisten tuotantolaitosten tuotannon lopettaminen tai vaihtaminen muihin tuotteisiin olisi sinänsä jo vakavaa. Luultavasti suurin haitta olisi kuitenkin se, että suuri määrä pieniä ja keskisuuria yhteisön hankkijoita, jotka nyt toimittavat japanilaisille kokoonpanolaitoksille osia, jäisi ilman asiakkaita. Juuri tämä japanilaisten kokoonpanolaitosten voimakas riippuvuus ulkopuolisista hankkijoista, jotka tuovat mukanaan erittäin pienen pääomasijoituksen kokoonpanokoneisiin, rajoittaisi niiden sulkemiskustannuksia, jos ne päättäisivät lopettaa kokoonpanon yhteisössä.

*Maahantuojien etu*

(92) Tietyt maahantuojat väittivät, että ne kärsivät polkumyyntitullista ja että niiden oli mahdotonta siirtää osittain tai kokonaan nämä kustannukset kuluttajille, mikä johti kannattavuuden alenemiseen ja työpaikkojen menetykseen niiden yrityksissä. On selvää, ettei polkumyyntitullin määrääminen ole maahantuojien etujen mukaista, sillä niiden on maksettava polkumyyntitulli ja siksi niiden on entistä vaikeampaa tehdä yhteisön tuotannonalaa huokeampia hintatarjouksia tuomalla polkumyyntihintaan. Polkumyyntitullin käyttöönoton tarkoitus on kuitenkin juuri se, että myyntinäkymät yhteisön tuotannonalalle paranisivat suhteessa niihin maahantuojiin, jotka myyvät tuotteita polkumyyntihintaan. Lisäksi huomautettiin, että tämän valituksen tekivät maahantuojat, sellaiset kuin Agfa Gevaert, jotka myyvät Japanista hankkimiaan PPC-laitteita omalla tavaramerkillään yhteisössä. Tällaisten yhtiöiden kannattavuuteen on todennäköisesti vaikuttanut vähintään yhtä paljon niiden japanilaisten PPC-laitteiden toimittajien suuntaus laajentaa asteittain oman tavaramerkkinsä myyntiverkkoa yhteisössä maahantuojan tavaramerkillä tapahtuvan myynnin kustannuksella. Vaikka joitakin työpaikkoja myynnissä ja huollossa on voinut siirtyä näiltä maahantuojilta yhteisön tuotannonalalle tai japanilaisille myyntiä hoitaville tytäryhtiöille yhteisössä, nämä työpaikat kuitenkin säilyivät yhteisössä. Tämä tilanne olisi erotettava työpaikkojen nettovähenemisestä tuotannonalalla, mikä, kuten edellä esitettiin on vaarana yhteisössä, jos tulleja alennetaan.

Maahantuoja Agfa Gevaert esitti myös väitteen, että polkumyyntitoimenpiteet japanilaisten PPC-laitteiden osalta vaaransivat sen suoria sijoituksia PPC-laitteisiin Japanissa. Asiaa varmistettaessa kävi kuitenkin ilmi, ettei sellaisia suoria sijoituksia ollut olemassa.

*Yhteisön kuluttajien etu*

(93) Arvioitiin, että noin 500 miljoonan ecun määrä kerättiin PPC-laitteiden Japanista tapahtuvaan tuontiin kohdistuneilla polkumyyntitulleilla niiden käyttöönotosta elokuussa 1986 tutkimusjakson loppuun. Ottaen kuitenkin huomioon polkumyynnin jatkuva vaikutus yhteisön markkinoilla ja havaitut korkeat huokeampien tarjousten marginaalit, näyttäisi siltä, että suurta osaa tästä määrästä ei jätetty yhteisön kuluttajien maksettavaksi.

(94) Jos tullien annettaisiin raueta, kuluttajat hyötyisivät siten, että japanilaiset viejät ja riippumattomat maahantuojat päättäisivät käyttää alentuneita kustannuksiaan alentaakseen entisestään Japanista tuotujen PPC-laitteiden jälleenmyyntihintoja yhteisössä. Jos tullin säilyttäminen ei johtaisi hintojen muuttumiseen, tilanne jatkuisi edellä 93 kappaleessa kuvaillun kaltaisena. Jos tullin säilyttäminen aiheuttaisi kuluttajahintojen nousua koko polkumyyntitullin määrällä, jos tuonti jatkuisi samansuuruisena kuin nykyään ja jolleivat muualta kuin Japanista tuotujen PPC-laitteiden hinnat nousisi, toimenpiteiden jatkamisesta aiheutuvat arvioidut kustannukset yhteisön kuluttajille olisivat 42,5 miljoonaa ecua vuodessa. Nämä luvut perustuvat 16,3 prosentin keskimääräiseen painotettuun polkumyyntitulliin tutkituille viejille, kerrottuna vuonna 1994 Japanista tuotujen PPC-laitteiden kokonaistulliarvolla, joka on 260,8 miljoonaa ecua. Tällainen Japanista tuotujen PPC-laitteiden hintojen nousu ei ole kuitenkaan oletettavissa, koska tulli pysyisi aikaisemmalla tasolla. Vaikka Japanista tuotujen PPC-laitteiden hinnat nousisivat, se aiheuttaisi luultavasti niiden osittaisen tai täydellisen korvaamisen muualta tulevilla PPC-laitteilla, joko yhteisön tuotannonalan myynnillä tai japanilaisten yhtiöiden yhteisössä tai muissa kolmansissa maissa tuottamien PPC-laitteiden myynnillä. Yhteisön tuotannonala haluaisi varmaankin käyttää osan saamastaan hengähdystilasta lisätäkseen myyntimääriään ennemmin kuin nostaakseen hintoja korkeimpaan mahdolliseen marginaaliin. Japanilaisilla tuottajilla ei ole syytä vaihtaa muualta kuin Japanista tuotujen PPC-laitteidensa hintastrategioita, erityisesti koska ne kilpailevat keskenään ja joutuvat kilpailemaan muista kolmansista maista kuin Japanista tapahtuvan halpatuonnin kanssa. Kaikkien yhteisössä myytyjen PPC-laitteiden yleinen hinnannousu on siksi erittäin epätodennäköistä. Yleensä sellaisen kehittyneen tuotteen kuin

valokopiolaitteen kilpailumarkkinoilla tarvitaan vain yksi tai muutama suuri myyjä alentamaan hintatasoa, mutta hintatason nostamiseen tarvitaan yleinen kustannusten nousu tai kaikkien tai useimpien suurten myyjien mukaantulo. Jos yksi yhtiö nostaa hintoja yksin, sen on pakko harkita nopeasti tätä strategiaansa uudelleen.

(95) Kuluttajien pitkän aikavälin etuna on säilyttää monenlaisia hankintalähteitä ja kilpailua. Kaksi pienehköä japanilaista viejää huomautti, että niiden toiminnan jatko saattaisi vaarantua, jos PPC-laitteiden Japanista tapahtuvan tuonnin polkumyyntitulli säilytettäisiin, mikä vähentäisi kilpailua. Näistä kahdesta yrityksestä kuitenkin toisesta suurimman osan jo omisti yksi Japanin suurimpia yrityksiä ja toinen taas vei suurimman osan PPC-laitteistaan yhteisöön kolmannesta maasta. Yhteisön viranomaisia huolestutti siksi enemmän hankintalähteiden ja hankintojen vaihtelevuuden väheneminen, mikä saattoi johtua yhden tai useamman jäljelle jääneen yhteisön tuottajan katoamisesta. Noin 85 prosenttia yhteisön markkinoista yksikköinä laskettuna (ja noin 70 prosenttia kopiointimäärään perustuvina yksikköinä) oli jo tutkitun yhdeksän japanilaisen viejän hallinnassa, jotka veivät joko Japanista, kolmansista maista tai tuottivat yhteisössä, vaikka kuten edellä on mainittu, nämä japanilaiset yritykset kilpailivat keskenään uudelleentarkasteluun liittyvänä ajanjaksona.

(96) Muutamat viejät ja yksi maahantuoja korostivat yhteisön tuotannonalan markkinaosuuksien vahvaa asemaa lohkossa 6 väittääkseen, että tämä lohko tai osa siitä pitäisi vapauttaa tullista. Koska Rank Xerox, Océ ja Kodak kuitenkin myyvät lohkossa 6 ja kilpailevat keskenään, eivätkä polkumyyntitullit estä japanilaisia viejiä viemästä lohkon 5 tai lohkon 6 PPC-laitteita yhteisöön (tai tuottamasta niitä yhteisössä tai kolmansissa maissa), vaan pelkästään myymästä niitä epäreilun alhaisin hinnoin, katsottiin, että tätä väitettyä uhkaa kilpailulle lohkossa 6 tärkeämpää yhteisön tuotannonalalle oli saada suojelua polkumyyntihintaan tapahtuvaa tuontia vastaan. Sitäkin suuremmalla syyllä, koska lohkoa 6 ei voida pitää tuotteena sinänsä, vaan ainoastaan yhden tuotteen, PPC-laitteiden, pienenä osana, jossa japanilaisilla yrityksillä on erittäin voimakas markkina-asema yhteisössä.

### 4. Päätelmä

(97) Yhteisön kokonaisetujen mukaisena kaiken kaikkiaan pidettiin, että Japanista tapahtuvaa PPC-laitteiden tuontia koskevia polkumyyntitoimenpiteitä ei päätettäisi tällä kertaa.

## I. TOIMENPITEET

### 1. Yleistä

(98) Tätä tarkastelua hallinnut kysymys oli asetuksen (ETY) N:o 2423/88 15 artiklan 3 kohdan mukaisesti, aiheuttaisiko voimassaolevien toimenpiteiden päättäminen uudelleen vahinkoa tai vahingon uhan. Edellä esitetyn arvioinnin perusteella tähän kysymykseen on vastattava myöntävästi. Yhteisön edun huomioon ottaen neuvosto päätyi päätelmään, että polkumyyntitoimenpiteet on säilytettävä.

### 2. Tuotteen ulottuvuus

(99) Kun Japanista tuotuja PPC-laitteita koskevat polkumyyntitoimenpiteet ensimmäisen kerran otettiin käyttöön, suljettiin toimenpiteiden soveltamisalan ulkopuolelle PPC-laitteet, jotka tuottivat yli 75 A4-kokoista kopiota minuutissa, koska tuolloin ei näitä kopiolaitteita tuotu Japanista. Tämän jälkeen niiden tuonti polkumyyntihintaan on kuitenkin kasvanut suuresti ja osoittautunut erityisen vahingolliseksi yhteisön tuotannonalalle. Siksi pidettiin tarpeellisena nyt saattaa nämä PPC-laitteet toimenpiteiden soveltamisalaan kuuluviksi.

Uudet toimenpiteet koskevat siten koko tutkittua tuotetta, toisin sanoen PPC-laitteiden valikoimaa henkilökohtaisista kopiokoneista lohkoon 6 asti. Henkilökohtaiset kopiokoneet, vaikkei yhteisön tuotannonala tuotakaan niitä, kilpailevat lohkon 1 PPC-laitteiden kanssa, joita yhteisön tuotannonala tuotti tutkimusjakson aikana, ja siksi niiden mukaan lukeminen on oikeutettua. Yksi japanilainen viejä on jo alkanut tuoda yhteisöön lohkon 6 PPC-laitteita, vaikka myös lohkon 5 kanssa on kilpailua, jota hallitsevat japanilaiset viejät. Jos sekä henkilökohtaiset kopiokoneet että lohkon 6 laitteet vapautettaisiin toimenpiteistä, vahingoittaisi näiden lohkojen polkumyyntihintaan tapahtuva tuonti edelleen yhteisön tuotannonalaa, ja lisäksi polkumyyntitoimenpiteiden kiertämisen uhka lohkoilla 1 ja 5 olisi huomattava, koska viejien olisi mahdollista vaihtaa PPC-laitteen kopiointinopeutta tai ominaisuuksia niin, että se kuuluisi viereiseen lohkoon, muuttamalla mallia olennaisesti.

Näitä näkökohtia ei katsottu aiheettomiksi sillä perusteella, että painotetun keskiarvon perusteella yhteisön tuotannonala sai riittävästi palautetta PPC-laitteiden lohkon 6 myynnistä tutkimusjakson aikana. Ensiksi toiminnan tulokset yhteisön erillisillä PPC-laitteiden lohkon 6 valmistajilla erosivat olennaisesti, toinen yhteisön valmistajista kärsi tappiota tällä lohkolla. Toiseksi vahinko määritettiin samankaltaiselle tuotteelle kokonaisuutena asetuksen (ETY) N:o 2423/88 4 artiklan 4 kohdan mukaisesti. Keskeisimpiin vahingon arviointiperusteisiin kuuluva yhteisön tuotannonalan kannattavuus olisi ollut huonompi, jos lohko 6 olisi suljettu ulkopuolelle. Kolmanneksi toisin kuin alkuperäisenä tutkimusjaksona vallinneessa tilanteessa, lohkoa 6 nyt sekä tuotetaan yhteisössä että tuodaan Japanista. Ei olisi aiheellista määrittää vahinkoa erikseen kunkin tuotantotyypin tai mallin osalta ja sulkea toimenpiteiden ulkopuolelle lohkoja tai malleja, jotka tutkimusjakson aikana sattuivat menestymään paremmin.

## 3. Tulli

(100) Katsottiin, että olemassa oleva polkumyyntitulli on ollut tehokas ja vähentänyt merkittävästi PPC-laitteiden tuontimääriä Japanista ja että muut tekijät, erityisesti yhteisössä myytyjen ja japanilaisten yhtiöiden yhteisössä ja muissa kolmansissa maissa kuin Japanissa tuottamien PPC-laitteiden hinnat ja määrät todennäköisesti vaikuttivat yhteisön tuotannonalan epävarmaan tilanteeseen. Kaiken kaikkiaan neuvosto katsoi tämän vuoksi, että voimassaolevan tullin vahvistaminen sen nykyiselle tasolle suojaisi riittävästi yhteisön tuotannonalaa, koska Japanista tapahtuvan PPC-laitteiden tuonnin suuntaus alaspäin jatkuu ja koska toimenpiteet koskevat nyt PPC-laitteita, jotka kykenevät tuottamaan yli 75 A4-kokoista kopiota minuutissa.

(101) Muutamat asiantuntijat ja yhteisön tuotannonala väittivät, että uutta polkumyyntitullia pitäisi muuttaa viejäkohtaisesti kunkin polkumyynti- ja alihinnoittelumarginaaleista alemman perusteella. Ne huomauttivat, että uudelleentarkasteluun liittyvä tutkimus oli aloitettu sekä asetuksen (ETY) N:o 2423/88 15 artiklan että sen 14 artiklan perusteella ja että 14 artiklan 3 kohdassa sallitaan tarvittaessa voimassa olevien toimenpiteiden muuttaminen. Ne valittivat, että viejien välillä ilmeni eriarvoisuutta, sillä joidenkin tullit olivat alemmat kuin toisten, vaikka niiden polkumyynti- ja alihinnoittelumarginaalit olivat samat, ja että toisilla viejillä oli sama tulli, vaikka niillä oli eri polkumyynti- ja alihinnoittelumarginaalit. Tässä yhteydessä olisi tehtävä seuraavat huomautukset: Ensinnäkin, 14 ja 15 artikla ovat yhdessä alaotsikon "uudelleentarkastelu" alla asetuksessa (ETY) N:o 2423/88. Tämän vuoksi 15 artiklaa pitäisi soveltaa samanaikaisesti, erityisesti sen menettelyä koskevia säännöksiä. Toiseksi, ilmaisulla "on vahvistettu" 15 artiklan 1 kohdassa ei olisi merkitystä, jos uusien toimenpiteiden pitäisi aina perustua polkumyynti- ja alihinnoittelumarginaaleista alempaan, koska on hyvin epätodennäköistä, että täten lasketut tullimäärät olisivat kullekin viejälle samanlaiset kuin voimassa olevat tullimäärät, jotka saadaan voimassa olevista uudelleentarkasteluun liittyvässä tutkimuksessa "vahvistetuista" tulleista. Yhteisön viranomaisilla on kuitenkin 15 artiklan 1 kohdan mukaisesti selvästi oikeus "vahvistaa" voimassa olevat toimenpiteet. Kolmanneksi, voimassa olevien toimenpiteiden vahvistaminen on erityisen aiheellista, jos niillä on ollut myönteisiä vaikutuksia, kuten tässä tapauksessa, jolloin ne ovat alentaneet tuonnin määrää huomattavasti, mutteivät kuitenkaan riittävästi mahdollistamaan niiden päättämisen. Tässä tapauksessa katsotaan, että säilyttämällä tulli nykyisellä tasollaan suojellaan riittävästi yhteisön tuotannonalaa, eikä siksi ole yksinkertaisesti tarpeen korottaa tullia. Lopuksi, mitä tulee valitukseen viejien eriarvoisuudesta, on huomautettava, että nykyinen neuvoston vahvistama tulli on kullekin viejälle huomattavasti alempi kuin niiden uudelleentarkastelussa todetut edellä kuvaillulla tavalla lasketut polkumyynti- ja alihinnoittelumarginaalit. Jos hyöty on suurempi joillekin viejille kuin toisille, sama tulos tulee luonnostaan asetuksen (ETY) N:o 2423/88 13 artiklan 3 kohdassa säädetystä "pienemmän tullin" säännöstä, jonka mukaan kaikki viejät voivat saada saman vahinkoon perustuvan tullin, vaikka joillakin voi olla korkeammat polkumyyntimarginaalit kuin toisilla. Alkuperäisessä tutkimuksessa esimerkiksi kokonaisvahinkoarvioon perustuva tulli oli 20 prosenttia kaikille viejille (lukuun ottamatta niitä, joilla oli alemmat polkumyyntimarginaalit), vaikka noiden viejien polkumyyntimarginaalit vaihtelivat 22—60 prosentin välillä. Hyötysuhde, joka koskee nyt kolmea viejää, joilla on alempi tulli, verrattuna niiden alempiin polkumyynti- ja alihinnoittelumarginaaleihin, ei välttämättä ole suurempi kuin niiden viejien hyötysuhde, joiden tulli on 20 prosenttia, verrattuna niiden alempaan polkumyynti- ja alihinnoittelumarginaaliin.

(102) Ricoh-niminen viejä valitti olevansa ainoa viejä, jonka polkumyyntimarginaali oli alentunut ja että siitä olisi palkittava siinä mielessä, että voimassa olevaa polkumyyntitullia ei pitäisi vähentää lasket-

taessa sen uutta polkumyyntimarginaalia. Tällä perusteella se vaatii alempaa kuin 20 prosentin tullia. Todettiin, että Ricoh oli oikeassa väittäessään olevansa ainoa viejä, jonka polkumyynti oli alentunut alkuperäisen tutkimuksen jälkeen. Tämä tilanne ei voi kuitenkaan johtaa voimassa olevan polkumyyntitullin vähentämättä jättämiseen määritettäessä sovellettavaa tullia, koska asetuksen (ETY) N:o 2423/88 2 artiklan 8 kohdassa säädetään, että polkumyyntitullit olisi vähennettävä erillisten maahantuojien kustannuksena vientihintaa laskettaessa. Vahingon osalta tämän viejän polkumyyntimarginaalin vähentäminen voisi yhtä hyvin johtua sen normaalin arvon alenemisesta. Tämän viejän polkumyyntimarginaali, joka oli kaikkien viejien keskimääräisen painotetun marginaalin alapuolella, tukee tätä väitettä ja osoittaa, että sen vientihinnat vaikuttivat yhteisön tuotannonalan heikkoon taloudelliseen tilanteeseen. Sen vaatimusta alennetusta tullista ei näin ollen pidetty perusteltuna tai mahdollisena asetuksen (ETY) N:o 2423/88 nojalla.

## 4. Voimassaoloaika

(103) Neuvosto totesi, että toimenpiteiden voimassaoloajassa tapahtui monien tähän asiaan liittyvien seikkojen epätavallisesta monimutkaisuudesta johtuen huomattavaa viivettä niiden käsittelyn osalta. Ensin kului melkein kuusi kuukautta komission ilmoituksen, joka koski sen aikomusta tarkastella toimenpidettä uudelleen, ja uudelleentarkastelun tosiasiallisen aloittamisen välillä. Sen jälkeen uudelleentarkasteluun liittyvä tutkimus sinänsä, joka aloitettiin 14 päivänä elokuuta 1992, kesti kokonaisuudessaan yli kolme vuotta. Asetuksen (ETY) N:o 2423/88 15 artiklan 3 kohdan mukaisesti Japanista tuotujen PPC-laitteiden alkuperäinen polkumyyntitulli pysyi voimassa koko tämän ajan. Siksi neuvosto pitää järkevänä, että näissä poikkeuksellisissa olosuhteissa rajoitettaisiin uusien toimenpiteiden voimassaoloaika niin, että se päättyisi kaksi vuotta niiden voimaantulon jälkeen, jollei uudelleentarkastelua koskevien säännösten soveltamisesta muuta johdu.

(104) Muutamat viejät ja maahantuojat totesivat, että yhteisön tuotannonalaa oli suojeltu jo kahdeksan vuotta polkumyyntitoimenpiteillä ja että se oli riittävän pitkä aika ja että toimenpiteiden voimassaolon pitäisi nyt päättyä. Polkumyyntitoimenpiteillä ei kuitenkaan ole muuta sääntömääräistä aikarajaa kuin asetuksen (ETY) N:o 2423/88 15 artiklan 1 kohdassa mainittu viiden vuoden määräaika. Kuten tästä artiklasta itsestään käy ilmi, tämän määräajan päättyessä tehty uudelleentarkastelu voi tarvittaessa johtaa voimassa olevien toimenpiteiden vahvistamiseen uudeksi määräajaksi, kuten tässä tapauksessa. Tämä uudelleentarkastelu osoittaa, että kahdeksan vuotta voimassa olleiden nykyisten polkumyyntitoimenpiteiden tehokkuus yhteisön tuotannonalan suojelemisessa on ollut rajallista, koska japanilaisten viejien käyttäytymisen johdosta polkumyynnin vaikutukset, jotka näkyvät hintojen alenemisena ja huokeampina tarjouksina, pysyvät merkittävinä yhteisön markkinoilla.

## 5. Jäännöstulli

(105) Tarkastusmatkat yhteistyöhön osallistuneiden viejien luokse koskivat PPC-laitteiden melkein koko vientiä Japanista yhteisöön tutkimusjakson aikana. Katsottiin aiheelliseksi, että niiden yhtiöiden, jotka eivät tehneet yhteistyötä tässä uudelleentarkastelussa, jäännöstulli määrätään tutkittujen viejien erillisiä tulleja korkeimmalle tasolle, toisin sanoen 20 prosenttiin, koska tietoa, jolla olisi perusteltu korkeampi tai alempi taso, ei ollut saatavilla. Samaa tullia olisi sovellettava niihin yrityksiin, jotka eivät vieneet yhteisöön tutkimusjakson aikana. Viimeksi mainittujen yritysten osalta kuitenkin on mahdollista uusi uudelleentarkastelu asetuksen (EY) N:o 3283/94 11 artiklan 4 kohdan mukaisesti.

## 6. Sitoumukset

(106) Katsottiin, että Kyocera Corporationin, Kioto, sitoumuksen, jonka perusteella se velvoitettiin antamaan komissiolle ilmoitus riittävästi etukäteen, jos se aloittaisi uudelleen viennin yhteisöön, voitiin antaa raueta.

(107) Asetuksen (ETY) N:o 2423/88 13 artiklan 10 kohdassa säädettyjen sitoumusten osalta komissio on saanut säännöllisesti tietoja, joiden johdosta se on voinut tarkistaa tehdyt sitoumukset. Japanista peräisin olevien osien ja materiaalien, joita käytetään PPC-laitteiden kokoamisessa tai valmistuksessa yhteisössä, keskimääräinen painotettu arvo on pysynyt alle 60 prosentin kaikkien osien ja materiaalien kokonaisarvosta. Sitoumukset raukeavat tutkimuksen päättyessä,

ON ANTANUT TÄMÄN ASETUKSEN:

*1 artikla*

1. Otetaan käyttöön lopullinen polkumyyntitulli tavallista paperia käyttävien CN-koodeihin ex 9009 12 00 (Taric-koodi: 9009 12 00*19) ja ex 9009 21 00 (Taric-koodi: 9009 21 00*19) kuuluvien, Japanista peräisin olevien valokopiolaitteiden tuonnille.

2. Tässä asetuksessa tavallista paperia käyttävillä valokopiolaitteilla tarkoitetaan vastaavia epäsuoraan menetelmään perustuvia kopiolaitteita, joissa on optinen järjestelmä, riippumatta niiden kopiointinopeudesta ja siitä, tuodaanko ne maahan kokonaisina vai moduuleina. Nämä kopiolaitteet koostuvat neljästä perusosasta, jotka ovat automaattinen kuvankäsittely-, valonjohtamis- tai kuvankehitys-, siirto- tai kiinnitys- ja paperinkuljetusjärjestelmä. Digitaaliset kopiolaitteet, jotka käyttävät skanneria ja kuvankäsittelijää muuttamaan alkuperäisen kuvan digitaaliseksi merkiksi ja sitten muuttamaan taas tämän merkin muuttumattomana tai muuttuneena kopioksi, eivät kuulu tähän menettelyyn, eikä niihin näin ollen sovelleta tullia. Lisäksi seuraaviin tuotteisiin ei sovelleta tullia:

— vastaavat täysvärikopiolaitteet (koneet, joilla voidaan automaattisesti ottaa moniväriprosessilla täysvärikopioita vastaavan värisistä alkuperäiskappaleista yhdellä kopiointijaksolla),

— ikkunakorttilukijan kirjoittimet ja mikrofilmin tulostimet (koneet, joilla voidaan lukea kuvia sekä ottaa suurennettuja kopioita mikrofilmeistä, mikrokorteista ja ikkunakorteista),

— elektroniset kopiotaulut (koneet, joilla voidaan ottaa kopioita kuvaruudulla esitetyistä tiedoista), ja

— suurikokoiset kopiolaitteet (koneet, joilla voidaan ottaa vähintään A2-kokoisia kopioita suuremmista kuin A2-kokoisista alkuperäiskappaleista).

Epäilyn välttämiseksi highlight-PPC-laitteisiin (PPC-laitteet, jotka tuottavat vain muutamia värejä huomion kiinnittämiseksi asiakirjan tiettyihin osiin) ja A2-kokoisia kopioita tuottaviin PPC-laitteisiin (PPC-laitteet, joilla voidaan ottaa enintään A2-kokoisia paperikopioita A2-kokoisista tai suuremmista alkuperäiskappaleista) sovelletaan tullia.

3. Tulli on 20 prosenttia vapaasti yhteisön rajalla tullaamattomana -nettohinnasta (Taricin lisäkoodi: 8841), lukuun ottamatta tuontia, joka on seuraavien yritysten tuottamaa ja joihin sovelletaan seuraavia tulleja:

— Copyer Company Limited, Tokio: 7,2 prosenttia (Taricin lisäkoodi: 8838),

— Mita Industrial Company, Osaka: 12,6 prosenttia (Taricin lisäkoodi: 8839),

— Toshiba Corporation, Tokio: 10 prosenttia (Taricin lisäkoodi: 8840).

*2 artikla*

Kumotaan asetus (ETY) N:o 535/87.

*3 artikla*

Tämä asetus tulee voimaan sitä päivää seuraavana päivänä, jona se julkaistaan *Euroopan yhteisöjen virallisessa lehdessä.*

Sen voimassaolo päättyy kaksi vuotta sen voimaantulon jälkeen, paitsi jos jonkin tässä asetuksessa säädetyn toimenpiteen uudelleentarkastelu on kesken tuona päivänä, missä tapauksessa se pysyy voimassa siihen asti, kunnes kyseinen uudelleentarkastelu on saatettu päätökseen.

Tämä asetus on kaikilta osiltaan velvoittava, ja sitä sovelletaan sellaisenaan kaikissa jäsenvaltioissa.

Tehty Luxemburgissa 2 päivänä lokakuuta 1995.

*Neuvoston puolesta*

J. SOLANA

*Puheenjohtaja*