I

(Rättsakter vilkas publicering är obligatorisk)

RÅDETS FÖRORDNING (EG) nr 2380/95

av den 2 oktober 1995

om införandet av en slutgiltig antidumpningstull på import av skrivpappersko-piatorer med ursprung i Japan

EUROPEISKA UNIONENS RÅD HAR ANTAGIT DENNA FÖRORDNING

med beaktande av Fördraget om upprättandet av Europeiska gemenskapen,

med beaktande av rådets förordning (EG) nr 3283/94 av den 22 december 1994 om skydd mot dumpad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska gemenskapen (1), särskilt artikel 23 i denna,

med beaktande av rådets förordning (EEG) nr 2423/88 av den 11 juli 1988 om skydd mot dumpad eller subventionerad import från länder som inte är medlemmar i Europeiska ekonomiska gemenskapen (2), särskilt artiklarna 12, 14 och 15 i denna,

med beaktande av det förslag som kommissionen avgivit efter samråd med rådgivande kommittén, och

med beaktande av följande:

A. FÖRFARANDE

(1) Den 2 augusti 1985 meddelade kommissionen att ett antidumpningsförfarande skulle inledas beträffande import av fotokopiatorer med ursprung i Japan (3). En tillfällig antidumpningstull infördes den 26 augusti 1986 genoem kommissionens förordning (EEG) nr 2640/86 (4). Den 24 februari 1987 införde rådet genom förordning (EEG) nr 535/87 (5), en slutgiltig antidumpningstull på import av skrivpapperskopiatorer (nedan kallade PPC-apparater) med ursprung i Japan. Samtidigt godtogs ett åtagande (6) från en exportör, Kyocera, som hade lagt ned tillverkningen av PPC-apparater, att i förväg underrätta kommissionen om exportören beslutade att återuppta exporten till gemenskapen.

(2) Sedan dessa åtgärder vidtagits inleddes ett antal undersökningar enligt artikel 13.10 i förordning (EEG) nr 2423/88 med avseende på japanska exportörers tillverkning eller montering av PPC-apparater i gemenskapen. Dessa undersökningar resulterade i att kommissionen godtog åtaganden från exportörer vilkas tillverkade eller monterade modeller i gemenskapen ursprungligen hade befunnits omfatta delar eller material av japanskt ursprung med ett vägt genomsnittsvärde på mer än 60 % av det sammanlagda värdet på alla delar eller allt material (7).

(3) Sedan kommissionen i augusti 1991 offentliggjort ett tillkännagivande (8) om den nära förestående utgången av de gällande åtgärdena avseende import från Japan, fick den en begäran om översyn från the Committee of European Copier Manufacturers (CECOM), enligt uppgift på de producenters vägnar som stod för en större del av gemenskapens samlade produktion av PPC-apparater. Denna begäran om översyn var begränsad till PPC-appa-

(1) EGT nr L 349, 31.12.1994, s. 1. Förordningen senast ändrad genom förordning (EG) nr 1251/95. (EGT nr L 122, 2.6.1995, s. 1).
(2) EGT nr L 209, 2.8.1988, s. 1. Förordningen senast ändrad genom förordning (EG) nr 522/94 (EGT nr L 66, 10.3.1994, s. 10).
(3) EGT nr C 194, 2.8.1995, s. 5.
(4) EGT nr L 239, 26.8.1986, s. 5.
(5) EGT nr L 54, 24.2.1987, s. 12.
(6) Kommissionens beslut 87/135/EEG (EGT nr L 54, 24.2.1987, s. 36).
(7) Rådets förordning (EEG) nr 3205/88 (EGT nr L 284, 19.10.1988, s. 36). Kommissionens beslut 88/519/EEG (EGT nr L 284, 19.10.1988, s. 60). Kommissionens beslut 88/638/EEG (EGT nr L 355, 23.12.1988, s. 66). Rådets förordning (EEG) nr 4017/88 (EGT nr L 355, 23.12.1988, s. 1). Kommissionens beslut 89/116/EEG (EGT nr L 43. 15.2.1989, s. 54). Rådets förordning (EEG) nr 359/89 (EGT nr L 43, 15.2.1989, s. 1). Kommissionens beslut 89/309/EEG (EGT nr L 126, 9.5.1989, s. 38). Kommissionens beslut 90/47/EEG (EGT nr L 34, 6.2.1990, s. 28).
(8) EGT nr C 222, 27.8.1991, s. 2.

rater med en kapacitet av 75 kopior i A4-format i minuten. I överensstämmelse med artikel 15.3 i förordning (EEG) nr 2423/88 innehöll den bevis som avsågs visa att de gällande antidumpningsåtgärdernas upphörande återigen skulle leda till skada eller hot om skada. Begäran om översyn omfattade också åtagandena enligt artikel 13.10 i förordning (EEG) nr 2423/88.

Den 16 juli 1992 kompletterade CECOM sin begäran om översyn med en begäran om att PPC-apparater med en kopieringshastighet av mer än 75 A4-sidor i minuten också skulle ingå i översynen. Denna komplettering innehöll bevis som avsågs visa att priset på sådana PPC-apparater med ursprung i Japan dumpades och därigenom förorsakade gemenskapsindustrin skada.

(4) Den 14 augusti 1992 meddelade kommissionen i ett tillkännagivande i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning* [1] att en översyn skulle inledas i enlighet med artiklarna 14 och 15 i förordning (EEG) nr 2423/88.

(5) Kommissionen underrättade såväl de exportörer och importörer som man visste var berörda som företrädare för exportlandet och kända producenter i gemenskapen och gav de direkt berörda parterna tillfälle att skriftligen tillkännage sina åsikter och att begära en utfrågning.

(6) Alla klagande producenter i gemenskapen besvarade frågeformuläret och tillkännagav sina synpunkter skriftligen. Dessutom lämnade Kodak Ltd, Hemel Hempstead, Förenade kungariket, vissa upplysningar. Nästan alla exportörer besvarade frågeformuläret tillsammans med sina närstående importörer och produktionsenheter i gemenskapen och tillkännagav sina synpunkter skriftligen. Den enda kända exportören i Japan som inte besvarade frågeformuläret var Sanyo Electric Co., Osaka. Två andra japanska företag, Kyocera Corp., Kyoto och Fuji Xerox Co., Tokyo, förklarade att de inte hade exporterat PPC-apparater till gemenskapen under översynens undersökningsperiod. Kyocera Corp. påpekade att företaget inte hade producerat några PPC-apparater sedan 1986 och bad att bli befriade från sitt åtagande att underrätta kommissionen i tid om det skulle återuppta exporten till gemenskapen [2]. Även ett japansk handelsföretag, Mitsui Co. Ltd., Tokyo, besvarade frågeformuläret. Tre oberoende importörer, Agfa Gevaert N.V., Mortsel, Belgien, Infotech Europe B.V., 's-Hertogenbosch, Nederländerna, och Lanier Europe B.V., Sassenheim, Nederländerna, besvarade frågeformuläret och tillkännagav sina synpunkter skriftligen. De parter som begärt en utfrågning fick en sådan.

(7) Kommissionen sökte och kontrollerade alla upplysningar som den ansåg behövdes för ett fastställande och genomförde platsundersökningar vid följande företag:

— *Klagande producenter i gemenskapen:*

  — Océ Nederland B.V., med huvudkontor och fabrik i Venlo, Nederländerna,

  — Olivetti-Canon Industriale S.p.A., med huvudkontor och fabrik i Ivrea, Italien,

  — Rank Xerox Ltd., med huvudkontor i Marlow, Förenade kungariket och fabriker i Mitcheldean, Förenade kungariket, i Venray, Nederländerna och i Lille, Frankrike.

— *Producenter/exportörer i Japan:*

  — Canon Inc., Tokyo,

  — Copyer Co. Ltd, Tokyo,

  — Konica Corp., Tokyo,

  — Matsushita Electric Industrial Corp., Osaka,

  — Minolta Camera Co. Ltd. (numera under namnet Minolta Co. Ltd.), Osaka,

  — Mita Industrial Co., Osaka,

  — Ricoh Co. Ltd., Tokyo,

  — Sharp Corp., Osaka,

  — Toshiba Corp., Tokyo.

— *Närstående importörer i gemenskapen:*

  — Canon Deutschland GmbH, Tyskland,

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

  — Canon (UK) Ltd., Wallington, Förenade kungariket,

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

  — Gestetner Holdings PCL, London, Förenade kungariket,

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

  — Konica Business Machines International GmbH, Hamburg, Tyskland,

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

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

[1] EGT nr C 207, 14.8.1992, s. 16.
[2] Se punkt 1, fotnot 6.

— Minolta GmbH Business Equipment Operation, Langenhagen, Tyskland,

— Minolta Italie s.r.l., Buccinasco, Italien,

— Minolta UK Ltd., Milton Keynes, Förenade kungariket,

— Mita Deutschland GmbH, Steinbach, Tyskland,

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

— Mita Italia S.p.A., Agrate, Italien,

— NRG Italia S.p.A., Milano, Italien,

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

— Panasonic Deutschland GmbH, Hamburg, Tyskland,

— Panasonic Europe Ltd., Uxbridge, Förenade kungariket,

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

— Panasonic U.K. Ltd., Bracknell, Förenade kungariket,

— Ricoh Deutschland GmbH, Eschborn, Tyskland,

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

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

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

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

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

— Selex (UK) Ltd., Croydon, Förenade kungariket,

— Sharp Electronics (Europe) GmbH, Hamburg, Tyskland,

— Sharp Electronics (UK) Ltd., Manchester, Förenade kungariket,

— Toshiba Europa GmbH, Neuss, Tyskland,

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

— Toshiba Information Systems (UK) Ltd., Weybridge, Förenade kungariket,

— Toshiba Systèmes (France) S.A., Puteaux, Frankrike.

— *Oberoende importörer i gemenskapen:*

— Agfa Gevaert N.V., Mortsel, Belgien.

(8) Dumpningsundersökningen omfattade tiden från och med den 1 juli 1991 till och med den 30 juni 1992 (undersökningsperioden).

(9) På grund av den ovanliga komplexiteten hos ett antal juridiska, tekniska och politiska frågor som behandlades vid undersökningen och den mycket stora mängden uppgifter som de berörda parterna lämnat och som ofta krävde en förlängning av tidsfristerna, överskred undersökningen betydligt den ettårsperiod som rekommenderas för utredningar i artikel 7.9 a i förordning (EEG) nr 2423/88. Av liknande anledningar hade det också redan tagit kommissionen nära sex månader efter utgången av de ursprungliga åtgärdenas femåriga giltighetstid, den 24 februari 1992, att inleda denna översyn. I enlighet med artikel 15.3 i förordning (EEG) nr 2423/88 har de ursprungliga åtgärdena fortsatt att vara i kraft under hela denna period.

(10) Samtliga berörda parter informerades om de viktigaste uppgifter och överväganden på grundval av vilka man avsåg att rekommendera ett införande av slutgiltiga åtgärder. De beviljades också en tidsfrist inom vilken de kunde lämna synpunkter på dessa uppgifter.

B. BERÖRD VARA OCH LIKADAN VARA

1. Berörd vara

(11) I enlighet med artikel 7.9 b i förordning (EEG) nr 2423/88 fortsätter det antidumpningsförfarande som inleddes den 2 augusti 1985 om import av fotokopieringsapparater med ursprung i Japan så länge som giltighetstiden för åtgärderna inte har gått ut eller de har upphört att gälla eller avbrutits. Förfarandet förorsakar därför ingen ändring av den berörda produkten. Produkten beskrevs som en "fotokopieringsapparat med inbyggt optiskt system", "som utgörs av fyra huvudbeståndsdelar, nämligen bildbehandling, fotoledning eller framkallning, överföring eller fixering samt pappersmatningssystem" [1], eller i korta ordalag "skrivpapperskopiator (PPC-apparat)" [2].

(12) Som man kan se av namnet används inte belagt papper utan vanligt skrivpapper för framställning av kopior. PPC-apparater har numera nästan helt ersatt kopiatorer för belagt papper i vanliga tillämpningar. Medan det i kopiatorer för belagt papper används en direktprocess för att överföra originaldokumentets bild till ett kemiskt behandlat pappersark bygger man i PPC-apparater på en indirekt process genom vilken det optiska systemet (som huvudsakligen består av en ljuskälla, en kondensa-

[1] Se punkt 1 (fotnot 3).
[2] Punkt 1 i förordning (EEG) nr 2640/86, se punkt 1 (fotnot 4) i denna förordning).

tor, linser, speglar, prismor eller en uppsättning optiska fibrer) projicerar originalets bild till en ljuskänslig yta (vanligen en trumma eller plåt). Därefter framkallas bilden (ofta med hjälp av färgpulver), överförs till vanligt papper (vanligtvis med hjälp av ett elektrostatiskt fält) och fixeras på detta (genom värme eller tryck). Kopiatorer för belagt papper eller direktprocesskopiatorer, enligt KN-nummer 9009 11 00, är därför en annan produkt än de PPC-apparater som omfattas av förfarandet.

PPC-apparater består ofta av flera separata moduler som inte sätts samman förrän på plats hos kunden. I sådana fall är alla modulerna beståndsdelar i PPC-apparaten, oavsett om de importeras tillsammans eller var för sig, såvida de inte kan karakteriseras som rent optisk utrustning som inte ingår i PPC-apparatens standardutförande.

(13) Ovanstående produktbeskrivning för PPC-apparater medför att digitala kopiatorer (svartvita kopiatorer eller fullfärgskopiatorer) inte utgör produkter som omfattas av förfarandet. Även om den avsökare som används i digitala kopiatorer för avläsning av originalet kan betraktas som ett optiskt system projicerar digitala kopiatorer inte någon bild på en ljuskänslig yta utan efter det att bildbehandlaren har omvandlat originalbilden till digitala signaler sätter den ihop den igen till en ny bild, med eller utan förändringar i originalbilden. Det är denna nya bild som med hjälp av laser överförs till en ljuskänsligt yta. När digitala kopiatorer är anslutna till datorer är de inte ens beroende av ett originaldokument som indata.

2. Den undersökta varan

(14) När det gäller varuområdet kan en översyn omfatta hela den vara som omfattas av förfarandet. Med tanke på denna översyn ansågs det dock inte nödvändigt att undersöka ett antal varutyper för vilka undantag från de ursprungliga åtgärderna redan medgivits och vilka gemenskapsindustrin inte begärde skulle ingå i översynen. Dessa bestod av analoga fullfärgskopiatorer, läsare-skrivare för mikrokort och mikrofilmskrivare, skrivtavlekopiatorer och storformatkopiatorer som kan göra kopior i A2-format och större från original som är större än A2-format ([1]). Detta innebär att PPC-apparater med tilläggsfärg, som endast återger ett fåtal färger för att dra uppmärksamheten till vissa delar av ett dokument, och PPC-apparater för A2-format, som gör kopior i A2-format (men inte större) från original i A2-format eller större, inte ingick i översynen.

(15) PPC-apparater med en kopieringshastighet av mer än 75 A4-sidor i minuten togs med i översynen på gemenskapsindustrins begäran. Dessa produkter är helt klart PPC-apparater enligt definitionen i produktbeskrivningen för förfarandet ([2]). Den enda anledningen till att de undantogs från de ursprungliga åtgärderna var att sektorerna 5 och 6 inte importerades från Japan och sektor 6 inte producerades av gemenskapsindustrin vid tiden för den ursprungliga utredningen ([3]). I sin kompletterande begäran om översyn lämnade CECOM tillräckliga bevis för att PPC-apparater tillhörande sektor 5 sedan dess hade importerats från Japan till dumpade priser och förorsakade skada för den klagande gemenskapsindustrin, som producerade i de närliggande sektorerna 4 och 6, vilket motiverade att PPC-apparater med en kapacitet på över 75 A4-kopior i minuten skulle tas med i översynen.

Flera exportörer och importörer framförde synpunkter på att detta skulle tas med i översynen. De protesterade mot uppfattningen att varuområdet för en översyn enligt artikel 15 kan vara lika omfattande som varudefinitionen för förfarandet och ansåg att en sådan översyn borde begränsas till de varutyper som omfattades av åtgärderna. Vissa varutypers konstruktion, produktion och marknadsföring utvecklas ofta med tiden med nya typer som i grunden fortfarande är samma vara. För PPC-apparater, till exempel, har marknaden utvecklats mot mera produktiva, större och snabbare typer av apparater vilkas grundläggande egenskaper dock fortfarande är desamma. Om kommissionen skulle hindras från att undersöka nya typer av samma vara i en översyn enligt artikel 15 bara därför att de typerna ännu inte hade tillverkats då den ursprungliga undersökningen ägde rum, skulle det bli nödvändigt att inleda ett nytt förfarande.

([1]) Se produktbeskrivningarna i artikel 1.4 i förordning (EEG) nr 535/87.

([2]) Se t.ex. artikel 1.4 första strecksatsen i rådets förordning (EEG) nr 535/87, som hänvisar till varorna som en del av "de varor som beskrivs i punkt 1". Punkt 1 omfattar "skrivpapperskopiatorer som innehåller ett optiskt system".

([3]) De sektorsindelningar som används i denna översyn är de allmänt vedertagna sektorsindelningarna i Dataquest som gällde i juli 1992 enligt följande:
Bordskopiator: upp till 12 kopior i minuten, basutrustad.
Sektor 1: upp till 20 kopior i minuten, utrustade med funktioner som förminskning/förstoring, zoom.
Sektor 2: 21-30 kopior i minuten.
Sektor 3: 31-44 kopior i minuten.
Sektor 4: 45-69 kopior i minuten.
Sektor 5: 70-90 kopior i minuten.
Sektor 6: 91 eller flera kopior i minuten.

Att genomföra två skilda förfaranden för samma vara med ursprung i samma land skulle vara ologiskt, strida mot det system som förutses enligt förordning (EEG) nr 2423/88 och leda till orimliga resultat. För PPC-apparater från Japan inleddes och genomfördes översynen av de gällande åtgärderna enligt artikel 15 även i enlighet med artikel 14 på grundval av uppfattningen att artikel 15 bör och faktiskt endast kan läsas tillsammans med artikel 14. Översyn av de gällande åtgärderna enligt dessa bestämmelser kan innebära att dessa åtgärder ändras. Om de gällande åtgärdena, efter översyn, inte kan ändras så att de också omfattar de nya typerna av samma vara skulle verkan av dessa åtgärder försämras.

Flera exportörer påpekade också att kommissionen inte på nytt hade samrått med rådgivande kommittén under tiden mellan det att CECOM kompletterade sin begäran om översyn och det att översynen inleddes. Förfarandet för PPC-apparater som importeras från Japan omfattar dock alla typer av apparater, oavsett deras kopieringshastighet, och samråd med rådgivande kommittén ägde rum i vederbörlig ordning beträffande kommissionens grundläggande förslag att inleda en översyn enligt artikel 15 beträffande detta förfarande. De exakta parametrarna för undersökningen diskuterades inte i samband med detta, men det angavs tydligt i meddelandet om förfarandets inledande, och det faktum att PPC-apparater med en kapacitet på mer än 75 kopior i minuten tagits med diskuterades därefter i Rådgivande kommittén vid flera tillfällen innan några slutsatser drogs om eventuella åtgärders omfattning. Enskilda parter har egna omfattande rättigheter för förfaranden och alla synpunkter som de lämnat under undersökningens gång beträffande varutyper som omfattades av undersökningen och av eventuella åtgärder beaktades noggrant innan några slutsatser drogs.

3. Likadan vara

(16) Då det gäller frågan huruvida PPC-apparater som de japanska producenterna och exportörerna i fråga sålde på den japanska marknaden och inom gemenskapen utgör en likadan vara som de PPC-apparater som gemenskapsindustrin sålde inom gemenskapen, fastställdes det under undersökningens gång att de grundläggande tekniska egenskaperna (enligt definitionen i punkterna 11 och 12 ovan) för alla de PPC-apparater som ingick i undersökningen var i hög grad eller mycket lika enligt artikel 2.12 i förordning (EEG) nr 2423/88. I fråga om tillämpning konkurrerar i varje fall PPC-apparater i närliggande sektorer, men inte nödvändigtvis bara dessa, inbördes om samma användare och bör anses som likadana varor.

(17) Japanska PPC-apparater i sektor 5, som inte producerades av gemenskapsindustrin under undersökningsperioden, ansågs vid ovanstående analys vara likadana varor som modeller i sektor 4 och sektor 6, vilka gemenskapsindustrin däremot producerade. I synnerhet en av exportörerna hävdade att det inte fanns någon konkurrens mellan japanska PPC-apparater i sektor 5 och PPC-apparater i sektor 4 och sektor 6 som gemenskapsindustrin producerade, särskilt på grundval av påstådda skillnader i kopieringshastighet, kopievolym och användningsområde. Under undersökningens gång konstaterades det dock att den faktiska månatliga kopievolymen för gemenskapsindustrins PPC-apparater i sektor 4 ofta var nästan samma som kopievolymen för japanska PPC-apparater i sektor 5. Dessutom var ofta kopieringshastigheten för de sistnämnda inte särskilt mycket högre i komplexa tillämpningar, t.ex. dubbelsidig kopiering, än hastigheten hos gemenskapsindustrins PPC-apparater i sektor 4. Då det gäller användningsområden kunde ingen grundläggande skillnad konstateras mellan gemenskapsindustrins modeller i sektor 4 och japanska modeller i sektor 5. Beträffande gemenskapsindustrins PPC-apparater i sektor 6 kan det hända att dessa är mer ekonomiska än japanska PPC-apparater i sektor 5 när de används i reproduktionscentraler med stora kopievolymer. Inga övertygande bevis lämnades dock på att japanska PPC-apparater i sektor 5 inte också kan användas, om än mindre effektivt, för hantering av stora kopievolymer, oavsett om det sker centraliserat i en reproduktionscentral eller decentraliserat, i kontorskorridorerna. Förvisso finns det för kunder med kopievolymer som är stora eller mycket stora en verklig valmöjlighet mellan PPC-apparater i sektor 5 och sektor 6. Vidare lämnade en annan japansk exportör bevis för att det rådde hård konkurrens, särskilt i samband med stora anbud och offerter, mellan ett "centraliserat" hårdvarupaket med PPC-apparater i sektor 6, som gemenskapsindustrin erbjuder för att möta kundernas kopieringsbehov, och ett "decentraliserat" hårdvarupaket med PPC-apparater i sektor 5 och sektor 4, som japanska företag erbjuder för att möta exakt samma kopieringsbehov. I detta avseende sträcker sig konkurrensen mellan PPC-apparater till och med över närliggande sektorer. På det hela taget har därför den starka tillväxten i försäljningen av PPC-appara-

ter i sektor 5 åtminstone delvis skett på bekostnad av försäljningen av PPC-apparater i sektorerna 4 och 6 såtillvida att sådana kunder som har behov av en så ansenlig kopieringsvolym i avsaknad av sektor 5-modeller normalt sett inte kunde ha avstått från att köpa en PPC utan var tvungna att köpa antingen en sektor 4- eller en sektor 6-modell.

Då det gäller japanska PPC-apparater i sektor 6 hade ett japanskt företag redan börjat exportera en sådan modell från Japan till gemenskapen och börjat saluföra den där under översynens undersökningsperiod. Vid denna analys visade sig den importen konkurrera med gemenskapsindustrins PPC-apparater i sektorerna 6 och 4.

(18) Japanska bordskopiatorer, vilka är de minsta PPC-apparaterna på marknaden, som inte tillverkades av gemenskapsindustrin under undersökningsperioden bör anses som en likadan vara som de PPC-apparater i sektor 1 som tillverkades av gemenskapsindustrin. Dessa båda sektorer sammanfaller då det gäller kopieringshastigheten, så att den enda skillnad som återstår emellan den är att PPC-apparater i sektor 1 har en benägenhet att ha flera funktioner, t.ex. möjlighet till förminskning eller förstoring, och ibland en större kopievolymkapacitet. När de tekniska skillnaderna är små beror konsumentens val i hög grad på prissättningen.

C. GEMENSKAPSINDUSTRIN

1. Inledning

(19) En viktig fråga i denna översyn var av två anledningar huruvida det fanns någon gemenskapsindustri och, i så fall, vilka producenter som ingick i denna. I fråga om förfarandet måste de berörda parter som begärde översyn enligt artikel 15 i förordning (EEG) nr 2423/88, enligt punkt 3 i denna artikel, visa att åtgärdernas upphörande återigen skulle medföra skada eller hot om skada för gemenskapsindustrin. Formellt måste sannolikheten för att skada eller hot om skada återigen uppstår vid översynen bedömas i förhållande till gemenskapsindustrin i enlighet med definitionen i artikel 4.5 i förordning (EEG) nr 2423/88. Vissa exportörer och importörer ifrågasatte om den klagande som begärde översynen företrädde gemenskapsproducenter vilkas gemensamma produktion av PPC-apparater utgjorde den större delen av gemenskapens samlade produktion av PPC-apparater enligt artikel 4.5 och därför om bedömningen av skada borde begränsas till dessa producenter.

2. Gemenskapsindustrin i den ursprungliga undersökningen

(20) Då förfarandet beträffande PPC-apparater påbörjades i augusti 1985 bestod gemenskapsindustrin av fem producenter: Develop Dr. Eisbein GmbH, Tyskland, Océ Nederland B.V., Nederländerna, Ing. C. Olivetti & C. S.p.A, Italien, Rank Xerox Ltd, Förenade kungariket och nederländerna samt Tetras S.A., Frankrike. Tillsammans bildade de CECOM.

I maj 1986 förvärvades majoriteten av aktierna i Develop av en av de japanska exportörerna och Develop uteslöts från gemenskapsindustrin med avseende på fastställandet av skada i den ursprungliga undersökningen. Även japanska dotterbolag som tillverkade fotokopiatorer i gemenskapen uteslöts [1]. I november 1986 övertog en annan japansk exportör en mindre aktieandel i Tetras, vilket inte förhindrade att Tetras kvarstod som en del av gemenskapsindustrin [2]. Sedan dess har dock Tetras slutat att producera och sälja PPC-apparater.

Beslutet i den ursprungliga undersökningen att godta Rank Xerox, Océ och Olivetti som en del av gemenskapsindustrin fattades trots att de alla tre importerade en del av sitt sortiment av PPC-apparatmodeller från Japan. Dessutom hade Rank Xerox ett aktieinnehav på 50 % hos en av de japanska exportörerna och en relativt låg andel av gemenskapens mervärde för sin produktion av små PPC-apparater i Förenade kungariket. Rådets slutsatser om gemenskapsindustrin i den ursprungliga undersökningen, både då det gäller att behålla de klagande företagen som en del av gemenskapsindustrin och att utesluta de japanska dotterbolagen med tillverkning i gemenskapen från gemenskapsindustrin, godkändes av EG-domstolen [3]. Domstolen betonade därvid att gemenskapsmyndigheterna i detta avseende skulle använda en bedömningsmarginal, från fall till fall, med hänsyn till alla relevanta fakta.

[1] Punkt 62 i förordning (EEG) nr 2640/86, se punkt 1 (fotnot 4) i denna förordning.
[2] Punkt 68 i förordning (EEG) nr 535/87, se punkt 1 (fotnot 5) i denna förordning.
[3] Se t.ex. mål C-156/87, Gestetner Holdings PCL ./. rådet och kommissionen, [1990] ECR I-781, paragraferna 41 – 61.

3. Gemenskapsindustrin i översynen

(21) Begäran om översyn ingavs på CECOM:s tre återstående medlemmars vägnar, dvs. Rank Xerox, Océ och Olivetti.

(22) Rank Xerox yrkade att betraktas som en del av gemenskapsindustrin har stärkts sedan den ursprungliga undersökningen. Företaget varken importerade eller sålde PPC-apparater från Japan till gemenskapen under översynens undersökningsperiod. Det ökade märkbart graden av gemenskapsmervärde för sin produktion av små PPC-apparater i Förenade kungariket. Dess företagsomfattande gemenskapsmervärde, inbegripet tillverkning av snabba PPC-apparater i Frankrike, var också avsevärt högre än i den ursprungliga undersökningen och låg på en sådan nivå att dess gemenskapsursprung ligger utom allt tvivel. Rank Xerox skall därför fortfarande anses som en del av gemenskapsindustrin.

(23) Efter den ursprungliga undersökningen har Océ bibehållit en betydande produktionsnivå inom sektorerna med snabbare kopiatorer, med ett mycket högt gemenskapsmervärde som garanterar gemenskapsursprung. Företaget lyckades dock inte utöka sitt egentillverkade varusortiment till sektorerna med långsammare kopiatorer, där det fortfarande försörjs på grundval av ett OEM-arrangemang (original equipment manufacturing) med ett japanskt företag. Dessa OEM-apparater utgör en mindre, dock inte obetydlig, del av Océs omsättning av PPC-apparater i gemenskapen. Under översynen konstaterades det emellertid att det numera är ganska vanligt att producenterna, även de japanska, köper delar av det omfattande varusortiment som konsumenterna kräver från andra producenter. Under översynens undersökningsperiod levererades dessutom de stora flertalet av Océs OEM-apparater inte längre från Japan utan från ett tredje land (vars rätta ursprung har bekräftats) som inte omfattades av översynen. Antalet PPC-apparater som Océ importerar från Japan har därför minskat kraftigt sedan den ursprungliga undersökningen. Liksom i den ursprungliga undersökningen kunde alltså Océ anses som en del av gemenskapsindustrin.

(24) 1987 flyttade Olivetti hela sin PPC-apparatproduktion till ett nyetablerat samriskföretag med Canon, Olivetti-Canon Industriale (OCI), i den gamla Olivettianläggningen i Ivrea i Italien. I detta samriskföretag innehar Olivetti hälften av aktierna plus en. Olivettis ställning som medlem i CECOM klargjordes genom ett brev från OCI den 15 oktober 1992 i vilket det bekräftades att OCI, genom ett beslut fattat av styrelsen den 22 juni 1992, bemyndigade OCI att företräda OCI under detta antidumpningsförfarande. OCI tillverkar PPC-apparater i sektor 1 som säljs via Olivettis och Canons försäljningskanaler. Gemenskapsmervärdet för dessa PPC-apparater är tillräckligt för att säkerställa gemenskapsursprung.

Översynen som visade att det snarare var OCI än Olivetti som borde anses som "producent" av PPC-apparater enligt artikel 4.5 i förordning (EEG) nr 2423/88. OCI är en självständig rättslig enhet som har ansvaret för den faktiska tillverkningen av PPC-apparater. Olivetti är en betydande, men inte dominerande, aktieägare i detta företag. Det är en av OCI:s två försäljningskanaler och dess rättsliga företrädare vid översynen. Olivetti "producerar" dock inte själva PPC-apparater.

Det ansågs inte vara nödvändigt att utesluta OCI från gemenskapsindustrin. Visserligen ägs 50 % av aktierna i OCI minus en av Canon, som är ett av de företag som exporterar de PPC-apparater, som ingick i översynen, från Japan. Det fanns dock ingen anledning att tro att OCI, som styrs gemensamt av Canon och Olivetti och som krävde det skydd som erbjuds genom förordning (EEG) nr 2423/88 mot import av PPC-apparater från Japan, som inte importerade några PPC-apparater från Japan och var helt samarbetsvilligt vid översynen, på något sätt skulle ha uppträtt annorlunda än Rank Xerox eller Océ eller på något sätt som skulle ha gjort undersökningsresultaten felaktiga eller otillförlitliga.

Det var dock nödvändigt att begränsa fastställandet av skada för OCI till produktionen för Olivettis försäljningskanal och den försäljning som skett genom denna. Anledningen till detta var att Canon inte lämnade de upplysningar som behövdes för att kommissionen skulle kunna undersöka OCI:s försäljning genom Canons försäljningskanal och att försäljningssiffrorna från Canon, som är en av exportörerna av PPC-apparater från Japan, i alla fall inte kunde beaktas i denna översyn för att fastställa skada som förorsakats gemenskapsindustrin. I Olivettis fall var de PPC-apparater företaget sålde i gemenskapen under undersökningsperioden inte av japanskt ursprung fastän den största delen av dem kom från Canon, i enlighet med den vanliga handelsstrategin att erbjuda ett komplett sortiment av modeller. I varje fall lämnades försäljningstransaktioner mellan OCI och Olivetti utan avseende ef-

tersom de var överföringar mellan närstående parter och uppgifter om produktionskostnad för och försäljning av OCI-producerade PPC-apparater från Olivetti till oberoende kunder fastställdes genom kontroll.

(25) Sedan slutgiltiga antidumpningstullar införts på import av PPC-apparater från Japan år 1987 anlade så gott som alla de japanska exportörerna produktionsanläggningar, eller utökade sina produktionsanläggningar, i gemenskapen (i Frankrike, Förenade kungariket och Tyskland). I motsats till OCI är alla dessa produktionsanläggningar i gemenskapen hel- eller majoritetsägda av japanska exportörer av PPC-apparater och ingen av dessa var delaktiga i anhållan om översyn. Eftersom översynen gällde import från Japan ansågs det att dessa produktionsanläggningar, vilkas handelspolitik fastställdes av moderbolagen i Japan, vilka ingick i undersökningen och vilka inte stödde begäran om översyn, måste uteslutas från gemenskapsindustrin eftersom deras politik visade sig vara en annan än den som fördes av de producenter i gemenskapen som inte hade affärsförbindelser med japanska exportörer.

4. Slutsats om gemenskapsindustrin

(26) Sammanfattningsvis kan sägas att gemenskapsindustrin för denna undersöknings syfte utgörs av Océ, OCI och Rank Xerox. Dessa gemenskapsproducenters produktion, för OCI:s del begränsad till den del som producerades för och såldes genom Olivetti, utgjorde nästan hela samlade gemenskapsproduktionen av den likadana varan, mot bakgrund av att de produktionsanläggningar som var majoritetsägda av japanska exportörer vid denna översyn måste uteslutas från gemenskapsindustrin. Denna uteslutning medförde att deras produktion av PPC-apparater i gemenskapen, oavsett om den hade tillräckligt stor gemenskapsmervärde för att få ursprungsstatus i gemenskapen eller ej, inte kunde räknas som gemenskapsproduktion och inte heller kunde de räknas som gemenskapsproducenter enligt artikel 4.5 i förordning (EEG) nr 2423/88 vid denna översyn. Gemenskapsproduktionen var produktion från gemenskapsindustrin och andra producenter i gemenskapen som inte uteslutits men som valt att inte stödja begäran om översyn. Den enda andra möjliga gemenskapsproducenten vid denna översyn var Kodak, med en fabrik i Tyskland. Fastän Kodak lämnade uppgifter som svar på kommissionens frågeformulär deltog företaget inte i undersökningen som en del av gemenskapsindustrin och det är tveksamt om dess begränsade verksamhet avseende PPC-apparater i gemenskapen skulle kunna betecknas som produktion. Mängden berörda PPC-apparater var hur som helst ganska liten.

D. DET RÅDANDE LÄGET PÅ GEMENSKAPSMARKNADEN

1. Inledning

(27) För att fastställa om utgången av de gällande åtgärderna återigen skulle medföra dumpning och skada eller hot om skada var det till att börja med nödvändigt att undersöka det rådande ekonomiska läget hos gemenskapsindustrin. Denna analys består av tre delar. Den första delen summerar kortfattat gemenskapsindustrins ekonomiska situation vid tiden för den ursprungliga undersökningen. I den andra delen analyseras situationens utveckling mellan 1988 och utgången av undersökningsperioden detaljerat. Slutligen jämförs den senaste utvecklingen med situationen vid tiden för den ursprungliga undersökningen och en slutsats dras om gemenskapsindustrins aktuella ekonomiska situation.

2. Läget för gemenskapsindustrin vid tiden för den ursprungliga undersökningen

(28) Under den ursprungliga undersökningsperioden (1 januari – 31 juli 1985) hade gemenskapsindustrins marknadsandel inom gemenskapen för egentillverkade PPC-apparater fallit från 21 % år 1981 till 11,2 %. Under prissättning i form av försäljning av modeller med flera funktioner som importerats från Japan till priser som var jämförbara med eller lägre än priserna för modeller med färre funktioner från gemenskapsindustrin. Priserna föll kraftigt. Gemenskapsindustrins lönsamhet på PPC-apparater hade minskat från 8 % nettovinst före skatt år 1983 till 4 % under undersökningsperioden mellan nor-

malvinsten för gemenskapsindustrin hade fastställts till 12 %. Med hänsyn till detta ansåg rådet att det förelåg väsentlig skada för gemenskapsindustrin.

3. Det aktuella läget för gemenskapsindustrin

Indelning

(29) De uppgifter för gemenskapsindustrin som analyseras nedan gäller för tiden från 1988 till utgången av översynens undersökningsperiod (1 juli 1991 – 30 juni 1992). De hör till gemenskapsindustrins egentillverkade PPC-apparater. Renovering (omarbetning av befintliga modeller som tagits tillbaka från fältet för att återinsättas på marknaden) ingick i uppgifterna. Uppgifterna för OCI begränsades till produktion för och försäljning genom Olivetti.

Produktion, produktionskapacitet, kapacitetsutnyttjande, lager

(30) Gemenskapsindustrins produktion minskade med 16 %, från 226 480 enheter år 1988 till 190 375 enheter under undersökningsperioden. Under samma tid minskade gemenskapsindustrin sin produktionskapacitet med 29 %. Till följd av detta förbättrades kapacitetsutnyttjandet under undersökningsperioden med 13 %, till en nivå på 81 % baserat på åtta timmars enskiftsarbete. Lagren ökade med 7 %.

Sysselsättning, investeringar, FoU-kostnader

(31) Antalet fabriksanställda som arbetade inom gemenskapsindustrin ökade med 13 %, vilket visade en stegvis övergång till tillverkning av större och mera invecklade PPC-apparater och miljöhänsyn som medför en högre grad av renovering av befintliga modeller, vilket är förhållandevis arbetsintensivt. Den totala sysselsättningsnivån ökade med 4 %, till sammanlagt 16 549 personer under undersökningsperioden (undantaget leverantörer till gemenskapsindustrin). Gemenskapsindustrins investeringsnivå minskade från 3 % av omsättningen 1988 till 2,7 % under undersökningsperioden. Under samma tid ökade kostnaderna för FoU från 5,3 % av omsättningen till 5,4 %.

Försäljningsvolym och marknadsandelar

(32) Antalet enheter som gemenskapsindustrin släppt ut på marknaden minskade med 1 %, från 141 477 enheter till 140 186 enheter, på en gemenskapsmarknad som expanderade med 24 %. Gemenskapsindustrins marknadsandel minskade följaktligen med en femtedel, från 15.4 % till 12,4 %, mätt i enheter. Vid en vägning av antalet enheter som släppts ut på marknaden efter deras kopievolym, vilket tar hänsyn till skillnader mellan små och stora PPC-apparater, var gemenskapsindustrins marknadsandel under undersökningsperioden fortfarande 29 % fastän den sjunkit med en sjättedel, från 34,4 % år 1988. Särskilt anmärkningsvärd var minskningen av gemenskapsindustrins marknadsandel för medelstora PPC-apparater, där denna tidigare hade en stark ställning på marknaden och som utgjorde en betydande vinstkälla. I t.ex. sektor 4 minskade gemenskapsindustrins marknadsandel från 64,4 % år 1988 till 42,1 % under undersökningsperioden, ett dramatiskt fall på en tredjedel.

Prisutveckling

(33) Mätningen av prisutvecklingen över tiden för PPC-apparater i gemenskapen har i viss mån tvingats bli hypotetisk på grund av bristande uppgifter om de faktiska försäljningspriserna (i motsats till listpriserna) för åren före undersökningsperioden, den snabba följden av PPC-apparatmodeller med funktionsändringar och behovet att ta hänsyn till utvecklingen av produktionskostnaderna, inflationen och växelkurserna. Man kan dock konstatera att mellan 1988 och undersökningsperioden introducerade japanska företag vid ett antal tillfällen nya modeller med fler funktioner, eller mer avancerade funktioner, till listpriser som låg under de gamla modellernas listpriser. Vid andra tillfällen låg listpriserna fast i flera år trots inflationen och uppskrivningen av yenen. Såvitt avser gemenskapsindustrin noterade ett företag minskningar på mellan 21 och 29 % i listpriserna under tiden mellan 1988 och undersökningsperioden och ett annat företag minskningar på 24 % i intäkterna från kontrakt baserade på pris per kopia med justering för inflationen. Den tredje gemenskapsproducenten uppvisade en kombinerad minskning och ökning av listpriset, med minskningen mer koncentrerad till modellerna i de lägre sektorerna. Allt som allt verkar det därför som det har varit fråga om en nedåtgående prisspiral, i vilken de flesta, för att inte säga alla företag har varit delaktiga och vilken medfört ett prisfall.

Lönsamhet

(34) Detta prisfall avspeglas i gemenskapsindustrins lönsamhetsutveckling. Medan gemenskapsindustrins omsättning av egentillverkade PPC-apparater ökade med 3 % från 1988 och fram till undersökningsperioden minskades dess avkastning på denna försäljning med 76 %, från en vägd genomsnittsnivå på 11,1 % år 1988 till 2,7 % under undersökningsperioden. Lönsamheten gör gemenskapsindustrins samlade fotokopiatorverksamhet, inbegripet service, förbrukningsartiklar, reservdelar och finansiering, minskade med 42 %, från en vägd genomsnittsnivå på 11,1 % år 1988 till en nivå på 6,4 % under undersökningsperioden. Dessa siffror visar att med början på samma lönsamhetsnivå år 1988 har försäljningen av egentillverkade PPC-apparater blivit mycket mindre lönsam än den därmed förbundna försäljningen av underhållskontrakt, finansieringskontrakt, papper, kolpulver och liknande. Detta tyder på att priskonkurrensen vid försäljning av PPC-apparater har blivit särkilt hård.

Några exportörer hävdade att gemenskapsindustrins lönsamhet borde bedömas på grundval av dess samlade fotokopiatorverksamhet och inte bara på försäljningen av PPC-apparater. Flera iakttagelser kan göras i detta avseende: För det första omfattas de andra delarna av den samlade fotokopiatorverksamheten, t.ex. ovannämnda service, förbrukningsartiklar, reservdelar och finansiering, inte av denna undersökning. För det andra är de lönsamhetssiffror som används för normalvärdet endast grundade på försäljningen av PPC-apparater och hade kunnat vara högre och medföra att mer dumpning kunde ha konstateras om de varit grundade på den samlade fotokopiatorverksamheten. Vid den ursprungliga utredningen var det faktiskt flera exportörer som yrkade på att kommissionen skulle kunna grunda lönsamheten för normalvärdet endast på försäljningen av PPC-apparater. Kommissionen använde denna metod på deras begäran och för konsekvensens skull tillämpades den också vid fastställandet av skada. Samma metod användes i vederbörlig ordning vid översynen. Slutligen skulle gemenskapsindustrin, om den inte kunde förvänta sig en rimlig avkastning på de investeringar den gjort för sin produktion av PPC-apparater, inte ha något motiv för att fortsätta tillverkningen. Gemenskapsproducenterna skulle förmodligen bli OEM-distributörer i stället och bara sälja och utföra service på PPC-apparater som tillverkats av japanska företag. Det ansågs därför att det borde vara möjligt att uppnå en rimlig avkastning på tillverkningen och försäljningen av själva PPC-apparaterna.

Några exportörer och importörer påstod också att gemenskapsindustrins lönsamhet efter undersökningsperiodens utgång hade förbättras så mycket att gemenskapsindustrin inte längre befann sig i någon vansklig situation. Händelser efter undersökningsperiodens utgång beaktas vanligtvis inte eftersom undersökningen i så fall aldrig skulle ta slut. Med tanke på att undersökningen tog ovanligt lång tid kontrollerades dock detta påstående undantagsvis. Det visade sig att medan den totala lönsamheten för gemenskapsindustrin hade förbättrats något, i överensstämmelse med den allmänna förbättringen av ekonomin i gemenskapen, hade lönsamheten på försäljningen av PPC-apparater fortsatt att ligga långt efter. Resultaten från undersökningsperioden utgjorde därför fortfarande en tillförlitlig grund för nedanstående slutsats.

4. Slutsats om den rådande situationen inom gemenskapsindustrin

35) Flera av gemenskapsindustrins ekonomiska nyckeltal försämrades markant från 1988 fram till utgången av undersökningsperioden, t.ex. produktionen (ned med 16 %), marknadsandelen (ned från 15,4 % till 12,4 %) och lönsamheten på PCC-apparater (ned från 11,1 % till 2,7 %).

Vid en jämförelse mellan uppgifterna om skada från den ursprungliga undersökningsperioden och uppgifterna från översynens undersökningsperiod kunde man först konstatera att gemenskapsmarknaden under denna tid utvidgades i storlek med 75 %, från 53 913 utsläppta enheter per månad (i tio medlemsstater) till 94 286 utsläppta enheter per månad (i tolv medlemsstater). I jämförelse med denna utvidgning av marknaden ökade försäljningen i gemenskapen av gemenskapsindustrins egentillverkade PPC-apparater med 94 %, från 6 016 enheter per månad till 11 682 enheter per månad. Marknadsandelen i gemenskapen för gemenskapsindustrins egentillverkade PPC-apparater ökade följaktligen från 11,2 % till 12,4 % mätt i enheter. Denna vinst i marknadsandel gjordes dock på bekostnad av en minskning av vinsten, som sjönk från en nettovinst på 4 % före skatt på PCC-apparater under den ursprungliga undersökningsperioden till 2,7 % under översynens undersökningsperiod.

I denna kapitalintensiva industri, som för närvarande utvecklar betydande nya efterföljarprodukter för PCC-apparater, t.ex digitala kopiatorer och flerfunktionsutrustning för kontor, är såväl rimliga vinster som betydande marknadsandelar viktiga för att säkerställa att nödvändiga investeringar i FoU och produktionsanläggningar kan göras för att förbli livskraftig på medellång sikt. Vid en jämförelse mellan den ursprungliga undersökningsperioden, då rådet fastställde att det förelåg väsentlig skada, och översynens undersökningsperiod kunde det på det hela taget inte sägas att gemenskapsindustrin hade uppnått något bättre läge.

E. DE BERÖRDA EXPORTÖRERNAS BETEENDE

1. Inledning

(36) Det var också nödvändigt att undersöka de berörda exportörernas beteende. I detta avseende hävdade en exportör att för att fastställa om utgången av de gällande åtgärderna återigen skulle medföra dumpning och skada eller hot om skada, borde exportörens enligt uppgift obetydliga och inte så välkända export inte kumuleras med de andra exportörernas export. Det är dock värt att märka att antidumpningsförfaranden i princip tillämpas på import från länder och inte för enskilda exportörer. Dessutom borde verkningarna av den dumpade importen från exportörerna i fråga för gemenskapsindustrin bedömas globalt eftersom varje försäljning som gemenskapsindustrin förlorat till dumpad import skadar gemenskapsindustrin i lika hög grad, oavsett om det var till en liten eller stor exportör som förlusten gjordes. Just denna exportör, vars försäljning till gemenskapskunder i vart fall utgör så mycket som ungefär 10 % av gemenskapens samlade försäljning av PPC-apparater med ursprung i Japan, skulle alltså gynnas orättvist om företaget behandlades på ett annat sätt än de andra japanska exportörerna.

2. Importvolym från Japan

(37) Läget visade sig vara följande:

Uttryckt i absoluta tal

Mellan 1988 och undersökningsperioden minskade importvolymen från Japan med 16 %, från 351 970 enheter till 294 195 enheter per år.

I förhållande till förbrukningen

Under samma tid uppskattas det att det sammanlagda antalet PPC-apparater som släppts ut i gemenskapen per år har ökat med 24 %, från 919 580 enheter till 1 139 910 enheter. Den japanska importens marknadsandel minskade alltså från 38,3 % år 1988 till 25,9 % under undersökningsperioden.

I förhållande till den totala produktionen i gemenskapen:

Mellan 1988 och undersökningsperioden ökade den sammanlagda produktionen i gemenskapen med 30 %, från 640 263 enheter till 834 094 enheter per år, inberäknat japanska produktionsanläggningar i gemenskapen. 1988 utgjorde alltså den japanska importen 55 % av den sammanlagda produktionen i gemenskapen och under undersökningsperioden utgjorde den 35,3 %.

I förhållande till gemenskapsindustrins produktion

Produktionen i gemenskapsindustrin minskade med 16 %, från 226 480 enheter år 1988 till 190 375 enheter under undersökningsperioden. Importen från Japan utgjorde alltså 155,4 % av gemenskapsindustrins produktion år 1988 och 154,5 % under undersökningsperioden.

Slutsats om importvolymen

(38) Införandet av den slutgiltiga antidumpningstullen i februari 1987 medförde en betydande minskning av importvolymen från Japan. Denna tendens har på senare tid blivit ännu starkare, i takt med uppskrivningen av yenen. Samtidigt har de japanska exportörerna markant ökat sin produktion i gemenskapen, med 56 %, från 413 783 enheter år 1988 till 643 719 enheter per år under undersökningsperioden. De har också ökat sin import till gemenskapen från fabriker i tredje land, med 37,7 %, från 106 012 enheter år 1988 till 145 978 enheter per år under undersökningsperioden.

Trots detta uppgick importvolymen från Japan under undersökningsperioden ändå till nästan 300 000 enheter per år, vilket motsvarade 26 % av gemenskapsmarknaden, mätt i enheter och mer än en och en halv gånger produktionsvolymen mätt i enheter för gemenskapsindustrin. Det visade sig också att en större del av importen från Japan med tiden har kommit att bestå av mellanstora till stora PPC-apparater, vilket satt extra press på gemenskapsindustrins av tradition starka marknadsställning för sådana PPC-apparater. På det hela taget kunde därför importen från Japan under undersökningsperioden fortfarande påverka gemenskapsindustrin i betydande grad, särskilt beroende på den prisnivå på vilken apparaterna såldes.

3. Priser på import från Japan

Metod för granskning av underprissättning

(39) Den utsträckning i vilken de vägda genomsnittliga försäljningspriserna på import från Japan under utredningsperioden var lägre på gemenskapsmarknaden än gemenskapsindustrins vägda genomsnittliga försäljningspriser under undersökningsperioden undersöktes beträffande den tyska, franska och italienska marknaden och marknaden i Förenade kungariket, vilka ansågs representativa för gemenskapsmarknaden som helhet eftersom de stod för den övervägande delen av försäljningen på gemenskapsmarknaden, både genom gemenskapsindustrin och genom import från Japan.

I motsats till de japanska dotterbolagen i gemenskapen, som huvudsakligen släppte ut PPC-apparater till handlare för direktförsäljning, släppte gemenskapsindustrin huvudsakligen ut PPC-apparater till användarna, med kontraktet om leasing, pris per kopia eller uthyrning. För att möjliggöra en rättvis prisjämförelse använde kommissionen endast gemenskapsindustrins direktförsäljning och leasing. För att i den sistnämnda kontraktstypen skilja ut apparaten för prisjämförelse, bortsett från den finansiella delen, användes företagens vanliga interna redovisningsregler på grundval av allmänt godtagen redovisningspraxis. Det vägda genomsnittliga priset på PPC-apparaten som på detta sätt beräknats för varje modell jämnfördes sedan med motsvarande vägda genomsnittliga priser på japansk direktförsäljning. Ren uthyrning, dvs. kontrakt som inte räknas som försäljning enligt vanliga redovisningsregler, ingick inte i jämförelsen. Det gjorde inte heller kontrakt med pris per kopia, oavsett om de kunde räknas som försäljningskontrakt eller ej, på grund av svårigheten att skilja ut dem på ett objektivt sätt. Vid beräkningen av försäljningspriserna var dessa nettot av direkta avdrag och rabatter. I detta avseende ansågs inbytesavdrag inte som avdrag på försäljningen av den nya maskinen, på samma sätt som vid dumpningsberäkningen.

Endast nytillverkade modeller jämfördes eftersom användningen av renoverade eller omtillverkade modeller i det ena ledet av ekvationen hade kunnat snedvida prisjämförelserna. Mot bakgrund av de tekniska svårigheterna vid en jämförelse mellan gemenskapsindustrins och de japanska exportörernas modeller granskades underprissättningen på grundval av ett representativt urval av sju av gemenskapsindustrins egentillverkade modeller bland sammanlagt 30 modeller. Dessa modeller valdes ut med tanke på ett brett sortiment av PPC-modeller omfattande de produktsektorer där gemenskapsindustrin sålde nästan alla sina egentillverkade modeller, dvs. sektorerna 1 och 4. Dessa modeller utgjorde tillsammans ungefär 30 % av gemenskapsindustrins omsättning av PPC-apparater i gemenskapen under undersökningsperioden, och var och en av dem visade en betydande försäljningsvolym. Det sammanlagda antalet enheter av de sju av gemenskapsindustrins modeller som sålts i de fyra medlemsstaterna i fråga var ca 15 000 och fördelningen mellan direktförsäljning och leasing ungefär 50/50. För var och en av dessa representativa modeller från gemenskapsindustrin valdes när de fanns att tillgå en jämförbar importerad modell från var och en av de japanska exportörerna. Nästan alla dessa modeller såldes också i avsevärda mängder. Då det gäller det fåtal importerade modeller som endast såldes i små mängder avvek inte deras priser i nämnvärd grad från priserna på andra, mer sålda modeller. I varje fall hade små mängder liten betydelse vid beräkningen av den vägda genomsnittliga marginalen för försäljning till lägre priser för varje exportör.

Två produktsektorer som inte omfattades av granskningen av underprissättning var bordskopiatorer, de minsta PPC-apparaterna, och sektor 6, de största PPC-apparaterna. Bordskopiatorer konkurrerade med gemenskapsindustrins PPC-apparater i sektor 1 precis som japanska PPC-apparater i sektor 5 konkurrerade med gemenskapsindustrins modeller i sektor 6. För att komma fram till de tillförlitligaste prisjämförelserna, med de minsta justeringarna för olikhet i tekniska egenskaper, jämfördes dock japanska modeller i sektor 1 med gemenskapsindustrins modeller i sektor 4. Detta innebär inte att japanska bordskopiatorer inte var underprissatta jämfört med gemenskapsindustrins modeller i sektor 1 eller att japanska modeller i sektor 5 inte såldes till lägre priser än gemenskapsindustrins modeller i sektor 6, med vederbörlig justering för skillnader i tekniska egenskaper. Det betyder bara att det inte ansågs nödvändigt att ta med sådana jämförelser vid granskningen av för-

säljning till lägre priser eftersom det fanns prisjämförelser som grundade sig på mera liknande produktsektorer som omfattade den allra största delen av gemenskapsproduktionen

(40) Vid behov gjordes nödvändiga justeringar både för skillnader i tekniska egenskaper och för skillnader i avsättningsled.

Beträffande justeringar för tekniska skillnader användes ett stort antal kriterier vilka var olika beroende på produktsektor. Justeringarna fastställdes av kommissionen på grundval av uppgifter både från gemenskapsindustrin och exportörerna. I allmänhet gjordes justeringar för vilka funktioner som fanns eller inte fanns men inte för några påstådda kvalitetsskillnader för samma funktioner. Sådana skillnader ansågs alltför subjektiva och svåra att uppskatta för att medge en tillförlitlig beräkning. Värdet på funktioner beräknades i princip som förhållandet mellan listpriser på funktionen i fråga och listpriset på basmodellen utan den funktionen, såsom det fastställts för ett antal andra modeller i samma produktsektor. Värdet på mindre viktiga funktioner beräknades ibland i procent på värdet på viktigare jämförbara funktioner. Värdet på tillvalsfunktioner, som ofta måste läggas till för de japanska modellerna för att göra dem jämförbara med gemenskapsindustrins modeller, beräknades som förhållandet mellan deras listpris och den japanska basmodellens listpris. Procentsatsen av detta lades sedan till basmodellens faktiska försäljningspris, baserat på antagandet att det procentuella avdraget på listpriset för tillvalsfunktionen var lika med det procentuella avdraget på basmodellen.

På begäran av exportörerna undersökte kommissionen om en justering borde göras för den i allmänhet högre vikten för gemenskapsindustrins modeller i jämförelse med japanska modeller, särskilt inom området för högre kopieringshastighet. I detta avseende ansågs större vikt i sig inte ha något värde i konsumenternas ögon. Det förhöll sig snarare tvärtom. Vad som var viktigare var att viktkriteriet, som ett mått på större produktivitet eller hållfasthet, visade sig vara inexakt eftersom de faktiska och förväntade månatliga kopievolymerna hos de japanska modeller som användes i stickprovet och deras faktiska och förväntade livslängd i själva verket inte skilde sig mätbart från kopievolymerna och livslängden för gemenskapsindustrins modeller i stickprovet, både uttryckt absolut och i förhållande till kopieringshastigheten. Beträffande hållbarheten konstaterades det att leasingperioderna hos kunderna i allmänhet var av jämförbar längd, vilket innebär att kunderna skriver av PPC-apparaterna efter samma tid oavsett om det gäller en japansk modell eller en modell från gemenskapsindustrin. Vad beträffar en påstådd andra eller tredje livslängd för gemenskapsindustrins modeller såldes även japanska modeller ofta i andra hand. Inte heller påverkar möjligheten hos en modell att omtillverkas eller renoveras och sedan säljas igen den första användarens uppfattning om dess driftsvärde. Det beviljades därför ingen justering för vikt eller påstådda skillnader i produktivitet eller hållbarhet.

Några exportörer hävdade också att en justering borde göras för den påstådda högre kvaliteten och längre garantitiden från Rank Xerox och Océ. Det visade sig dock att dessa garantier endast ges till kunder som sluter ett underhållskontrakt och finansieras med avkastningen på dessa. Gemenskapsindustrins garantier utan underhållskontrakt var jämförbara med de japanska exportörernas garantier.

(41) Beträffande avsättningsled jämfördes alltid försäljningen i samma avsättningsled när försäljningsmängderna var tillräckligt stora. I detta avseende var Olivettis försäljning till användare och Océs försäljning till handlare otillräcklig och lämnades utan avseende. Rank Xerox försäljning av vissa modeller till handlare i vissa medlemsstater lämnades också utan avseende eftersom volymen var för liten. Nästan alla japanska företag sålde i tillräckligt stora mängder i handlarledet men bara ett fåtal i användarledet. När gemenskapsindustrins försäljning till användare måste jämföras med japansk försäljning till handlare fördes den förra upp till handlarledet. Denna justering beräknades på grundval av den faktiska prisskillnaden mellan Rank Xerox båda led

(för modeller som sålts i tillräckliga mängder), vilkas försäljningsstruktur ansågs jämförbar med Océs för detta ändamål. Japansk försäljning i distributörsledet justerades också för att föra upp den till handlarledet på grundval av de japanska företagens prisskillnader mellan dessa båda led. All försäljning av egna varumärken jämfördes alltså i handlarledet, eller i användarledet om båda sidorna sålt tillräckliga mängder.

Beträffande japansk försäljning till OEM-importörer jämfördes denna efter justering till cif gemenskapens gräns, med tillägg för tull, antidumpningstull och tullklareringsavgifter, med gemenskapsindustrins priser justerade från användar- eller handlarledet till ledet fritt fabrik. För det senare ändamålet drogs den procentuella kostnadsminskningen för försäljning fritt fabrik på grundval av gemenskapsindustrins egen kostnadsstruktur av från de faktiska försäljningspriserna.

Resultat

(42) På grundval av detta varierade den vägda genomsnittliga marginalen för försäljning till lägre priser per exportör, sammantaget för alla exportörens modeller i stickprovet, mellan 7 % och 36 %. Den vägda genomsnittliga graden av underprissättning sammantaget för alla exportörer var 26 %. Den vägda genomsnittliga graden av underprissättning för sektorerna 4 och 5 var dubbelt så stor som för sektor 1 – 3 (38 % i jämförelse med 19 %). Den vägda genomsnittliga graden av underprissättning var högre i Tyskland och Förenade kungariket än i Frankrike och Italien även om den var hög även i de båda senare medlemsstaterna. Dessa siffror visar att trots att det fanns gällande antidumpningsåtgärder sålde japanska exportörer ändå sina PPC-apparater på gemenskapsmarknaden till priser som låg betydligt under gemenskapsindustrins priser.

Underpriser

(43) Samma metod som beskrivs ovan för underprissättning användes för att undersöka den prisökning som var nödvändig på nivån cif fritt gemenskapens gräns, oförtullat för att höja de faktiska försäljningspriserna på de importerade modellerna i stickprovet till en nivå där gemenskapsindustrin skulle kunna sälja med en vinst som skulle ge rimlig räntabilitet. De vägda genomsnittliga faktiska försäljningspriserna för varje exportör, beräknade vid granskningen av underprissättning, vägdes mot riktpriserna för gemenskapsindustrins modeller. De absoluta belopp med vilka de understeg dessa riktpriser omvandlades sedan, på grundval av det vägda genomsnittet för varje exportör, till underprismarginalen på nivån cif fritt gemenskapens gräns, oförtullat. För att återföra närstående importörers försäljning till oberoende första köpare i gemenskapen till gemenskapsgränsen på oförtullad nivå gjordes för detta ändamål avdrag för den antidumpningstull och tull som förekom. För PCC-apparater med en kapacitet på över 75 kopior i minuten fanns det inget gällande antidumpningstull och det gjordes därför inte något sådant avdrag. På grundval av detta varierade den vägda genomsnittliga underprismarginalen för varje exportör mellan 44 % och 141 %. Den vägda genomsnittliga underprismarginalen för alla exportörer sammantaget var på denna nivå 113 %.

(44) Den eftersträvade vinstmarginal för gemenskapsindustrin som användes vid denna granskning beräknades före skatt i procent av den faktiska omsättning under undersökningsperioden som var tillräcklig för att ge en vinst på 18 % eget kapital före skatt, vilket ansågs rimligt för börsnoterade företag med en aktningsvärd ekonomisk ställning inom denna bransch. Dessa 18 % bestod av en marknadsränta på 8 % under översynens undersökningsperiod, en premie på 4 % som var nödvändig för att gottgöra aktieägarna för riskerna i samband med investering, och en genomsnittlig skattesats på 35 % som gällde för gemenskapsindustrin. Den omsättning och de tillgångar som användes vid denna beräkning omfattade gemenskapsindustrins hela kopiatorverksamhet eftersom det inte var möjligt att på ett tillförlitligt sätt separat fastställa de tillgångar som använts vid försäljning av PPC-apparater. Det ansågs i varje fall att kopiatorverksamhetens vinst på eget kapital för hårdvarudelen inte borde vara lägre än för andra delar. Gemenskapsindustrins försäljning utanför gemenskapen av produkter som var framställda i gemenskapen inräknades i den använda omsättningen. Den därav följande normalvinsten på försäljningen var 9,4 % på vägd genomsnittsnivå för gemenskapsindustrin i sin helhet.

(45) Mot bakgrund av att gemenskapsindustrins vägda faktiska genomsnittsvinst före skatt på PPC-apparater var 2,7 % under undersökningsperioden ökades försäljningspriserna för gemenskapsindustrins modeller i stickprovet genom ytterligare 6,7 % vinst på omsättningen. Denna metod, som är baserad på den vägda faktiska genomsnittsvinsten på alla gemenskapsindustrins egentillverkade modeller sammantaget och inte bara på den faktiska vinsten eller förlusten på modellerna i stickprovet, tar hänsyn till de högre vinstmarginaler som gemenskapsindustrin uppnått för modeller i sektor 6, vilka inte ingick i jämförelsetabellen. Av denna anledning föredrogs denna metod framför den vanligare metoden att addera en vinstmarginal på 9,4 % på omsättningen till produktionskostnaden för varje modell i jämförelsetabellen.

4. Slutsats

(46) Efter införandet av de ursprungliga antidumpningsåtgärderna visade importen av PPC-apparater från Japan en betydande volymminskning. Den återstående volymen för denna import var dock fortfarande ganska betydande. Importen från Japan visade också på en förskjutning mot större PPC-apparater. Försäljning av japansk import till lägre priser på gemenskapsmarknaden förekom genomgående i hög grad och i särskilt hög grad då det gällde de större PPC-apparaterna. Mot bakgrund av den starka prispress som uppkom genom de betydande importvolymerna från Japan ansågs det nödvändigt att undersöka om det förekom dumping som bidrog till att gemenskapsindustrin kommit i det läge som beskrivs ovan och om utgången av de gällande antidumpingsåtgärderna skulle medföra upprepad dumpning och skada.

F. UPPREPAD DUMPNING

1. Allmänt

(47) Dumpningsberäkningarna, både för normalvärde och exportpris, grundades uteslutande på verifierad direktförsäljning av PPC-apparater. Avtal om leasing, uthyrning och pris per kopia undantogs för att underlätta beräkningarna och göra dem mera tillförlitliga. Eftersom dessa typer av kontrakt endast utgjorde en liten andel av de japanska företagens transaktioner, såväl i gemenskapen som i Japan, förmodades resultaten inte påverkas i nämnvärd grad.

(48) Dumpningsmarginalerna fastställdes till en början individuellt för varumärkes- och OEM-försäljning och sammanställdes inte till en enda vägd genomsnittlig dumpningsmarginal för varje exportör förrän i det sista beräkningsledet. OEM-försäljningen kunde, oavsett om det var fråga om hemmamarknaden eller export till gemenskapen, i allmänhet särskiljas från varumärkesförsäljningen genom flera faktorer: Kostnaderna för försäljning, reklam, service och liknande för OEM-försäljningen var avsevärt lägre än för varumärkesförsäljningen; OEM-apparaterna såldes vidare till slutkunder under ett varumärke som inte var exportörens; producenten och OEM-köparen var inte närstående.

(49) OEM-importören Agfa Gevaert bad att få en egen dumpingsmarginal och tull med motiveringen att dumpningen på företagets import från Japan var lägre, att företaget inte medverkat till dumpningen och att det förtjänade särbehandling på grund av sin enligt uppgift stora medverkan vid konstruktionen och utvecklingen av de PPC-apparater företaget köpte i Japan. Genom undersökningen fastställdes det att Agfa Gevaerts import var dumpad, om än i mindre grad än dess japanska leverantörers varumärkesförsäljning. Då det gäller Agfa Gevaerts medverkan till de PPC-apparater företaget köpte från Japan, var mervärdet begränsat och inriktat på PPC-apparaternas utseende och manöverpanelens utformning och programvara och inte på funktionerna inuti apparaterna. Det stod därför klart att Agfa Gevaert inte kunde anses som tillverkare av sina PPC-apparater med ursprung i Japan utan att företaget var en OEM-importör. Enligt de rättsliga ramar som fastställs i förordning (EEG) nr 2423/88 är det inte möjligt att införa individuella tullar för enskilda importörer, oavsett om det gäller OEM- eller varumärkesförsäljning, såsom det är då det gäller exportörer. Individuella tullar för importörer skulle lätt kunna medföra selektiv dumpning från exportörerna i fråga. I artikel 2 i förordning (EEG) nr 2423/88 föreskrivs det att en antidumpningstull kan tillämpas på varje dumpad produkt vars övergång till fri omsättning i gemenskapen förorsakar skada, varvid en produkt skall anses ha dumpats om dess exportpris till gemenskapen är lägre än

normalvärdet på den likadana produkten. För beräkning av detta exportpris bör exporten till alla gemenskapsimportörer av alla olika typer av produkten i fråga kumuleras i överensstämmelse med artikel 2.8 i förordning (EEG) nr 423/88. I artikel 13.2 i samma förordning bekräftas det att förordningar om införande av antidumpningstullar skall ange den berörda produkten, ursprungs- eller exportlandet och, om det är möjligt, leverantörens namn. Det finns ingen bestämmelse om att importörens namn skall anges.

(50) Så kallade inbytesavdrag ansågs utgöra värdet på den inbytta PPC-apparaten eller, när dessa apparater skrotades, värdet av att andrahandsmarknaden hindrades från att överta försäljningen av nytillverkade PPC-apparater. Eftersom dessa avdrag inte ansågs som verkliga avdrag drogs de inte av från den nya apparatens försäljningspris vare sig för normalvärdet eller för exportpriset. Sådana omkostnader ansågs vara en del av kostnaderna för normalvärdet eller för exportpriset. Sådana omkostnader ansågs vara en del av kostnaderna för försäljning och administration samt allmänna kostnader (FAA-kostnader). Att vissa exportörer kunde koppla dessa omkostnader till försäljningen av nya PPC-apparater är inte förvånande eftersom de gamla apparaterna endast byts in när nya inhandlas. Detta innebär dock inte att det belopp som leverantören betalat för den inbytta PPC-apparaten är ett avdrag på försäljningen av den nya apparaten. Att några exportörer behandlade dessa omkostnader som avdrag på bruttoomsättningen i sina bokföringsregister är inte heller avgörande för den juridiska tolkningen av begreppet avdrag i artikel 2.3 i förordning (EEG) nr 2423/88. Samma metod användes då det gällde bruket att betala av den återstående leasingtiden för en PPC-apparat på fältet för att sälja en ny, vilket är ett liknande system som inbytesavdrag. Metoden var densamma som den som användes vid den ursprungliga undersökningen, vilken godkänts av EG-domstolen [1].

(51) Ordinära finansiella omkostnader togs med i beräkningen som en kostnad både för normalvärdet och exportpriserna. Avräkning av finansiella intäkter till följd av normal verksamhet godtogs upp till en nivå där intäkterna fullständigt utjämnade de finansiella omkostnaderna. Vissa exportörers argument att de finansiella intäkterna skulle tillåtas uppväga andra FAA-kostnader ytterligare godtogs inte eftersom en för stor finansiell inkomst inte borde tillåtas eliminera de faktiska FAA-kostnaderna. I enlighet med kommissionens normala praxis ansågs kredit från leverantörerna inte som en utjämnande finansiell intäkt utan som en möjlig kostnad som inte uppkommit, och för denna kan ingen avräkning beviljas. Extraordinära inkomster och kostnader lämnades alltid utan avseende.

(52) Även i fråga om såväl normalvärdet som exportpriset togs kostnaderna och intäkterna beträffande servicecentraler för PPC-apparater i vissa fall med i beräkningen av de FAA-satser som gäller vid försäljning av PPC-apparater, nämligen då det vid verifikationerna fastställts att dessa centraler stod för vissa gratisförmåner till PPC-apparaternas köpare, t.ex. att ge handlarna teknisk utbildning och tillhandahålla gratis reservdelar, för vilka kostnaderna inte kunde fastställas separat. Eftersom dessa centraler också var delaktiga i slutandet av servicekontrakt och verksamheten i samband med dessa togs även den omsättning som gavs genom detta med i dessa fall.

2. Normalvärde

Samband mellan juridiskt sett skilda företag

(53) Sådana samband var föremål för diskussion i två avseenden. För det första uppstod frågan huruvida två av exportörerna i verkligheten inte utgjorde en enda ekonomisk enhet. Ett av dessa båda företag (företag A) är majoritetsägt av det andra (företag B) och ingår i det senare företagets koncernredovisning trots att det är en juridisk enhet i sig och är noterat separat på fondbörsen. På grundval av ett underleverantörsavtal monterar företag A stora mängder av PPC-apparater för företag B. För detta ändamål tillhandahåller det senare företaget resultaten av sin FoU, teknisk dokumentation och huvudparten av delarna. Företag B, som bör anses som dessa PPC-apparaters producent, säljer dessa och andra PPC-apparater båda i Japan och på export till gemenskapen. Ett gemensamt försäljningsbolag för företag A och B säljer i Japan PPC-apparater av företag B:s märke. Företag A producerar dock — delvis annorlunda — PPC-apparater för egen räkning, med viss egen FoU och med betalning av ro-

[1] Se t.ex. mål C 174/87, Ricoh Company Ltd ./. rådet, [1992] ECR 1335, 19, 20 och 21.

yaltyn till företag B för återstoden. Företag A säljer dessa PPC-apparater på export till gemenskapen (men inte i Japan), delvis till OEM-köpare och delvis under eget varumärke och för detta har företaget etablerat ett eget distributionsnät. I detta avseende utövar företag A producentens/exportörens alla funktioner och det är alltså i det avseendet som företaget bör anses som en ekonomisk enhet som är skild från företag B trots att det är tydligt att det är närstående. Eftersom ingen försäljning av egentillverkade PPC-apparater förekom på hemmamarknaden, varken av märkesvaror eller OEM-varor, konstruerades normalvärdet för företag A, delvis på grundval av kostnader som verifierats vid besök på företag A, företag B och deras gemensamma försäljningsbolag, och delvis på andra producenters vägda genomsnittliga kostnader och vinst.

(54) Ovanstående situation, där två företag är verksamma på samma horisontella plan och utövar samma funktioner trots att det ena är majoritetsägt och delvis beroende av det andra, bör särskiljas från den situation där produktions- och försäljningsverksamhet delas upp inom en koncern som består av juridiskt sett skilda företag där det ena företaget producerar och det andra säljer. Två företag som arbetar med en sådan vertikal uppdelning av uppgifterna, som båda är ofullständiga i sig själva, utgör faktiskt en enda ekonomisk enhet såsom bekräftats av EG-domstolen vid många tillfällen. Kommissionen kunde därför inte godta vissa exportörers påstående att de exportpriser och det normalvärde som använts inte var jämförbara enligt artikel 2.3 i förordning (EEG) nr 2423/88. Både priserna på hemmamarknaden och exportpriserna jämfördes i självaverket fritt producentens lager, varvid inhemska försäljningsdotterbolag utgjorde en del av den ekonomiska enheten "producent" eftersom de utförde uppgifter som producentens interna försäljningsavdelning brukar ansvara för. Försäljningen från sådana inhemska dotterbolag har alltså jämförts på rätt sätt med försäljningen från producentens exportavdelning för export till gemenskapen. Lämpliga justeringar för skillnader som berör prisjämförbarheten gjordes sedan enligt artikel 2.9 och 2.10, i förordning (EEG) nr 2423/88.

Selektivt normalvärde

(55) Två exportörer hävdade att de hade en särskild försäljningskanal för försäljning till oberoende distributörer, att denna försäljning låg i ett annat avsättningsled än deras försäljning till andra slag av kunder och att detta avsättningsled borde användas vid fastställande av normalvärdet för jämförelse med exportpriserna, med uteslutande av deras försäljning till andra kunder. Kommissionen granskade dessa påståenden. På grundval av ett representativt urval av modeller konstaterades det för båda exportörerna att priserna på deras individuella transaktioner med de påstådda distributörerna i avsevärd grad sammanföll med priserna på individuella transaktioner med andra slag av kunder oavsett om de var handlare eller användare. Beträffande de mängder som såldes till de påstådda distributörerna, oavsett om det skedde modellvis eller sammantaget, sammanföll också dessa mängder i hög grad med mängder som sålts till andra slag av kunder oavsett om de var handlare eller användare. Det konstaterades dessutom att den ena exportörens påstådda distributörer delvis sålde till användare, vilket i detta avseende innebar att de hade samma funktion som handlare. Beträffande den andra exportören rapporterade denna att dess försäljning till de påstådda distributörerna skedde via samma försäljningskanal som dess försäljning till stora användare, vilket medförde en liknande kostnadsstruktur för båda slagen av kunder. Slutligen var båda exportörernas samlade volymmässiga försäljning till påstådda oberoende exportörer mycket liten i förhållande till volymen på deras försäljning på hemmamarknaden och mindre än 5 % av deras exportförsäljning. Under dessa omständigheter ansågs det att exportörerna inte hade visat att oberoende köpares påstådda försäljningskanaler konsekvent kunde särskiljas från försäljningen till andra slag av kunder när det gäller kostnader, mängder, priser och köparens funktioner och att exportörerna sålunda hade misslyckats med att bevisa varför den påstådda distributörskanalen borde användas med uteslutande av andra försäljningskanaler för jämförelse med exportpriserna.

Det fanns inte heller någon anledning att undanta försäljning till användare, vilket en av de ovanstående exportörerna hade begärt, eftersom priserna på individuella, transaktioner med användarna, särskilt stora sådana, i stor utsträckning sammanföll med priserna på individuella transaktioner med handlare.

Normalvärdet på varumärkesförsäljning på grundval av faktiska priser

(56) Under undersökningsperioden hade alla utom en av de besökta exportörerna en inhemsk försäljningsvolym för PPC-apparater som översteg 5 % av deras exportförsäljning till gemenskapen. Normalvärdet för denna enda exportör konstruerades. För de andra exportörerna ansågs det att deras sammantagna försäljning av PPC-apparater på hemmamarknaden var tillräckligt representativ för att utgöra

grunden för fastställandet av normalvärdet. För dessa exportörer kontrollerades transaktioner som täckte minst 70 % av omsättningen av PPC-apparater på hemmamarknaden. Några transaktioner som på exportörernas begäran inte användes vid beräkningarna gällde försäljningskanaler med mycket liten omsättning eller försäljning från mycket små, närstående försäljningsdotterbolag.

För dessa exportörer valdes inhemska PPC-apparater som var jämförbara med modeller som exporterats till gemenskapen ut, varvid justeringar av de inhemska modellerna gjordes på grund av skillnader i tekniska egenskaper där detta var nödvändigt och möjligt. För ett antal exportmodeller påträffades inte några inhemska modeller med stora likheter. Normalvärdet för dessa modeller konstruerades.

För varje jämförbar inhemsk modell jämfördes volymen på den inhemska försäljningen med volymen på exportmodellens försäljning till gemenskapen. När volymen på den inhemska försäljningen inte översteg 5 % av volymen på exportförsäljningen ansågs denna inhemska försäljning inte som representativ för modellen i fråga och normalvärdet för denna konstruerades.

(57) För varje återstående jämförbar modell beräknades antalet enheter som sålts med vinst på hemmamarknaden genom att nettofakturabeloppet — efter direktrelaterade rabatter och avdrag — för varje transaktion jämfördes med produktionskostnaden, beräknad på det sätt som anges nedan. När volymen av lönsam försäljning överskred 80 % av den sammantagna inhemska försäljningen av modellen i fråga beräknades normalvärdet som det vägda genomsnittliga försäljningspriset på alla transaktioner, inbegripet förlustbringande transaktioner. I fall då volymen på den lönsamma försäljningen utgjorde mellan 20 % och 80 % av den sammantagna inhemska försäljningen av modellen i fråga beräknades normalvärdet som det vägda genomsnittliga försäljningspriset endast på lönsamma transaktioner. I fall då volymen på lönsam försäljning utgjorde mindre än 20 % av den sammantagna inhemska försäljningen av modellen i fråga konstruerades normalvärdet för den modellen eftersom den då inte ansågs ha sålts vid normal handel i enlighet med artikel 2.4 i förordning (EEG) nr 2423/88.

Konstruerat normalvärde för varumärkesförsäljning

(58) När det i enlighet med ovanstående metod var nödvändigt att konstruera ett normalvärde beräknades tillverkningskostnaden för exportmodellerna. Schablonavskrivningsbeloppen baserades på normal japansk redovisnings- och skattepraxis, vilket medförde full avskrivning på två år. I vissa fall, när det visade sig att exportörernas uppgifter om tillverkningskostnaderna långt ifrån stämde överens med de granskade siffrorna för kostnaderna för sålda varor och lager, gjordes korrigeringar.

(59) Ett rimligt belopp för FAA-kostnader som skulle läggas till för att få fram hela produktionskostnaden baserades för alla producenter på deras egen kostnadsstruktur, inbegripet försäljningsdotterbolag, i överensstämmelse med begreppet om en enda ekonomisk enhet. Detta inbegriper den enstaka producent som inte sålde PPC-apparater av eget märke på hemmamarknaden eftersom man i det fallet använde de FAA-kostnader som producenten ådrog sig då företaget, genom det inhemska försäljningsdotterbolag det hade tillsammans med en annan producent, sålde PPC-apparater av den andra producentens märke. Samma metod hade tillämpats vid den ursprungliga undersökningen. Denne producent hävdade att om företaget sålt PPC-apparater av eget märke på hemmamarknaden skulle det bara ha varit fråga om små mängder på ett mera direkt sätt, med lägre kostnader. Producenten hade dock en inhemsk försäljningsstruktur och det fanns ingen anledning att utan bevis förmoda att den inte skulle ha sålt PPC-apparater av eget märke via den strukturen. Dessutom finns det brister i argumentet att en mindre försäljningsmängd, även via en annan, enklare typ av försäljningskanal, nödvändigtvis skulle ha medfört en lägre kostnadsfördelning, eftersom FAA beräknades i procent på omsättningen. Slutligen har det redan tagits hänsyn till att producentens eget varumärke skulle vara mindre känt genom att företagets inhemska försäljningsstruktur, på vilken FAA grundades, orsakade låga reklamkostnader för PPC-apparater av den andre producentens märke.

FAA-kostnaderna beräknades särskilt för PPC-apparater och separat för varje försäljningskanal där tillgängliga redovisningsuppgifter gjorde detta möjligt.

FoU-kostnaderna grundades vanligtvis på dem som enligt företagsinterna redovisningsregler tilldelades kopieringsavdelningen som helhet (inberäknat digitala kopiatorer och fullfärgskopiatorer). När det inte var möjligt att utpeka kopieringsavdelningen separat eller där företagets tilldelning av FoU-kostnader till kopieringsavdelningen inte tog hänsyn till elementär FoU som inte är produktspecifik, togs företagets FoU-kostnader i sin helhet, beräknade i procent på företagets totala tillverkningskostnad för alla produkter. Argumentet att FoU-kostnaderna borde begränsas till de kostnader som i egentlig mening åsamkats för PPC-apparater tillbakavisades. FoU-kostnader är allmänna kostnader som företaget måste bära på avräkningsbasis och som därför måste bokföras för det räkenskapsår då de åsamkats på omsättningen av liknande produkter, eller för FoU som inte är produktspecifik, på alla produkter. Royaltyinkomster fick lov att avräknas mot FoU-kostnader.

(60) I de fall där exportörerna hade en tillräckligt stor volym av lönsam försäljning var den rimliga vinstmarginalen den vägda genomsnittsvinsten på deras egen försäljning, dvs. all försäljning om en volym på mer än 80 % såldes med vinst, och lönsam försäljning endast om en volym på mellan 20 % och 80 % såldes med vinst. I övriga fall tillämpades den vägda genomsnittliga vinstmarginalen för alla andra producenter som hade en tillräckligt stor volym av lönsam försäljning. Även om några exportörer kritiserade denna metod för att den skulle medföra höga vinstmarginaler är den en direkt följd av det prov vid normal handel som beskrivs i punkt 57. Dess riktighet bekräftas genom artikel 2.3 b ii i förordning (EEG) nr 2423/88, vilken tydligt anger att den vinst som används för det konstruerade normalvärdet bör grundas på lönsam försäljning.

Normalvärde vid OEM-försäljning

(61) Den generella metod som användes vid fastställandet av normalvärdet för OEM-försäljningen var identisk med den som beskrivs ovan för varumärkesförsäljning. I motsats till situationen vid tiden för den ursprungliga undersökningen bedrev nu flera producenter OEM-försäljning på hemmamarknaden. När volymen på sådan försäljning utgjorde mer än 5 % på OEM-försäljningen på export till gemenskapen, både totalt och för varje jämförbar modell, fastställdes normalvärdet för OEM-försäljningen på grundval av de priser som faktiskt betalats när tillräckligt stora volymer av en sådan försäljning skett med vinst. I övriga fall konstruerades normalvärdet för OEM-försäljning på grundval av producentens egen kostnads- och vinststruktur där så var möjligt och vid behov på andra producenters kostnads- och vinststruktur för OEM-försäljningen. Med hänsyn till tillgängligheten av andra producenters användbara kostnads- och lönsamhetsuppgifter för inhemsk OEM-försäljning av PPC-apparater kunde i det senare fallet en begäran från en exportör att få använda kostnaderna och vinsterna från exportörens OEM-försäljning av andra produkter inom samma bransch inte beviljas med hänsyn till den ordning som fastställs i artikel 2.3 b ii i förordning (EEG) nr 2423/88.

(62) När normalvärdet måste konstrueras på grundval av andra företags FAA-kostnader betraktades FoU-kostnader som en del av tillverkningskostnaden, så att varje företags egna FoU-siffror användes tillsammans med andra företags vägda genomsnittliga FAA-kostnader (med undantag av FoU-kostnader). Denna metod ansågs mera tillförlitlig än att använda andra företags FoU-siffror.

3. Exportpris

Allmänt

(63) Exportpriserna kontrollerades för ungefär 70 % av varje exportörs sammanlagda exportförsäljning till gemenskapen. All försäljning till OEM-importörer kontrollerades, antingen vid besök hos exportörerna eller deras dotterbolag i gemenskapen som hade att göra med OEM-försäljningen. Beträffande varumärkesförsäljning, som nästan uteslutande skedde via dotterbolag som var etablerade i de flesta av gemenskapens medlemsstater, ansågs det inte nödvändigt att kontrollera mer än en representativ del, baserat på de största medlemsstaterna. En korrigerande vägningsfaktor användes därför vid den slutgiltiga dumpningsberäkningen för att återupprätta det ursprungliga förhållandet mellan varumärkesförsäljning och OEM-försäljning.

(64) När modellerna såldes i flera olika utföranden kom exportörerna överens om standardutföranden som vanligtvis var den enklaste versionen av modellen i fråga. Detta standardutförande jämfördes sedan med inhemska modeller och där det var nödvändigt och möjligt gjordes lämpliga justeringar av den jämförbara inhemska modellens normalvärde.

Importörernas ställning

(65) Det visade sig att tre importörer som sagt sig inte vara närstående till någon exportör i själva verket var detta.

Det första fallet gällde en importör hos vilken en av de japanska exportörerna hade förvärvat ett betydande minoritetsaktieinnehav i september 1991. Detta aktieinnehav var ansenligt och föreföll göra det möjligt för exportören att utöva ett avsevärt inflytande över importören då exportörens förvärv var förbundet med ett strukturprogram för att öka samarbetet mellan de båda företagen. Under återstoden av översynens undersökningsperiod verkade detta samarbete, efter kontroll vid ett besök hos importören, inte stämma överens med ett normalt, oberoende kommersiellt samband. En särskilt anmärkningsvärd sida av detta samarbete gällde prissättningen av PPC-apparater från exportören till importören, vilken i åtminstone ett fall tycktes variera beroende på om PPC-apparaterna omfattades av antidumpningstull eller ej, vilket stärkte misstanken om att antidumpningstullen absorberats. Under dessa omständigheter ansågs det att kriterierna i artikel 2.8 b i förordning (EEG) nr 2423/88 hade uppfyllts så tillvida att det både föreföll finnas ett kommersiellt samband och en kompensationsöverenskommelse, vilket gjorde de priser som betalats eller skulle betalas mellan exportören och importören i fråga otillförlitliga. Denna importör och dess dotterbolag i gemenskapen behandlades därför som närstående importörer enligt artikel 2.8 b.

(66) Samma faktiska omständigheter och den därav följande beteckningen som närstående importör hindrade också att importören behandlades som OEM-importör. Ett viktigt kännetecken på försäljning till OEM-importörer är att exportörerna ådrar sig avsevärt lägre kostnader när det gäller sådan försäljning eftersom all saluföring och distribution och allt underhåll utförs av OEM-importören under dennes eget varumärke och för egen räkning. Exportören kan därför begära lägre priser, vilket leder till ståndpunkten att de verkliga OEM-exportpriserna ligger i ett annat avsättningsled än varumärkesförsäljningen och därför, för att ge en rättvis jämförelse, borde jämföras med ett liknande avsättningsled på hemmamarknaden. I detta avseende sålde faktisk importören de PPC-apparater som importerats från den berörde exportören under egna varumärken i gemenskapen. Detta är dock i sig inte tillräckligt för att kunna betecknas som OEM-importör. Om så vore fallet skulle det vara synnerligen enkelt för exportörerna att se till, att deras dotterbolag i gemenskapen fick en ställning som OEM-importör genom att helt enkelt se till att de säljer under ett annat varumärke, vilket det vid denna översyn visade sig att några exportörer gjort. För att det skulle vara möjligt att anse att exportförsäljning hade skett i en OEM-importörs avsättningsled måste uppgifterna om försäljningspriser mellan exportör och importör och de kostnader som var och en av dem stått för vara tillförlitliga. Detta kriterium uppfylls definitionsmässigt inte mellan de närstående parterna enligt artikel 2.8 b.

Dessa slutsatser bestreds av importören och exportören i fråga. De hävdade att åtminstone inköp som beställts före exportörens förvärv av sitt aktieinnehav fortfarande borde behandlas som oberoende. Såsom det beskrivs ovan ändrades dock förhållandet mellan exportör och importör från och med det förvärvet i en sådan utsträckning att de priser som faktiskt betalades för all följande import blev otillförtlitliga, oavsett om produkterna beställts före eller efter aktieförvärvet. Detsamma gäller för kostnaderna. Att kommissionen kontrollerade dessa kostnader och med vissa justeringar använde dem vid konstruktionen av exportpriset behöver inte innebära att dessa kostnader godtogs som helt tillförlitliga.

(67) Samma synpunkter gällde i än högre grad för en andra importör. Under översynens undersökningsperiod ägde en av de japanska exportörerna den övervägande delen av denne importörs kapital. Med tanke på exportörens majoritetsinnehav i företaget ansågs priserna mellan exportör och importör och de kostnader var och en haft som otillförlitliga. Fastän importören sålde de PPC-apparater som företaget importerade från den berörde exportören under importörens varumärke i gemenskapen är det i själva verket den berörde exportören som äger och kontrollerar det varumärket. Denne importör kunde därför inte behandlas som OEM-importör.

(68) I september 1991 förvärvade av de japanska exportörernas europeiska huvudkontor en betydande minoritetsandel hos en tredje importör vars namn byttes i linje med den berörde exportörens varumärke. Liksom var fallet med den förste importören var detta aktieinnehav så stort att exportören, enligt kommissionens uppfattning, skulle komma i en ställning där han kan lägga hinder för eller bestämma över importören. Under kontrollbesöket hos denna importör visade det sig också att reklamstöd gavs av exportören. Även i detta fall ansågs det att det föreföll finnas ett kommersiellt samband och en kompensationsöverenskommelse enligt artikel 2.8 b i förordning (EEG) nr 2423/88, vilket gjorde försäljningspriserna och kostnadsfördelningen mellan importören och exportören i fråga otillförlitliga.

Tillgängliga fakta

(69) Ett planerat besök hos ett av de japanska exportörernas europeiska dotterbolag blev inte av eftersom företaget inte lämnade de nödvändiga upplysningarna om sin kostnadsstruktur i tid. Till följd av detta kunde kommissionen inte fastställa detta företags kostnader för samma koncerns andra besökta dotterbolags försäljning till oberoende första köpare. På grundval av den knapphändiga information kommissionen kunde få visade det sig dock att företaget helt klart utförde funktioner som skulle gynna dessa andra dotterbolag, t.ex. att företaget samlade in och spred försäljningsuppgifter, gav försäljningsstöd, standardiserade redovisningsmetoderna, gav juridiskt bistånd, svarade för paneuropeisk reklam, tillhandahöll tjänster på det ekonomiska området, medverkade vid produktutveckling och produktanpassning till marknaden och liknande. I avsaknad av bättre, kontrollerad, information måste, i enlighet med artikel 7.7 b i förordning (EEG) nr 2423/88, tillgängliga uppgifter användas i stället för FAA-kostnaderna i företagets reviderade räkenskaper för att fastställa kostnaderna för att tillhandahålla ovanstående och eventuellt andra tjänster.

Exportpris för närstående importörer

(70) För närstående importörer konstruerades exportpriserna på grundval av försäljningspriserna till oberoende första köpare i gemenskapen, minus direktrelaterade avdrag och rabatter (inbegripet gratisposter), genom ett avdrag av alla kostnader som uppstått mellan import och vidareförsäljning och en rimlig vinstmarginal på 5 %. De vinstnivåer som konstaterats för oberoende importörer kunde av två anledningar inte användas för att fastställa en lämplig vinstmarginal. För det första var det få oberoende importörer som besvarade frågeformuläret. Bland dessa var vinstmarginalen för en enda oberoende importör kontrollerad och denne stod endast för en liten del av den samlade importen från Japan. För det andra visade det sig att de oberoende importörernas vinstmarginaler pressats ned på konstlad väg, i överensstämmelse med det allmänna prisfallet som analyseras nedan för PPC-apparater i gemenskapen, till följd av nödvändigheten att konkurrera med dumpad import av japansk varumärkesförsäljning genom närstående dotterbolag i gemenskapen. I avsaknad av tillförlitliga vinstsiffror för oberoende importörer ansåg kommissionen att en minsta vinstmarginal på 5 % var rimlig vid normal handel med hänsyn till kommissionens praxis i andra fall, även vid den ursprungliga utredningen. På exportörernas begäran användes hela tiden en enda vinstmarginal på 5 % oavsett hur många dotterbolag som faktiskt ingick i försäljningskedjan.

(71) PPC-apparater som för demonstrationsändamål sålts till handlare till lägre priser ingick i de transaktioner som användes vid beräkningen av dumpning eftersom handlaren i vanliga fall själv skulle stå för demonstrationskostnaderna. Avskrivning av lager, omfattande saknade och stulna varor eller skadade och omoderna varor som skulle kasseras, ansågs som en kostnad som uppstått mellan import och återförsäljning. När gamla lager av PPC-apparater inte skrevs av utan såldes togs dessa transaktioner med i dumpningsberäkningen.

Exportpris för oberoende importörer

(72) Exportpriserna för oberoende importörer, vanligtvis OEM-köpare, beräknades på grundval av de faktiska priserna för dessa transaktioner, minus därtill direkt knutna avdrag och rabatter (inbegripet gratisartiklar). Kompensation som betalats till OEM-köpare för ofördelaktiga fluktuationer i växelkursen i samband med försäljningen av PPC-apparater ansågs som avdrag. När exportörernas dotterbolag i gemenskapen ådrog sig kostnader för denna försäljning genom att åta sig vissa uppgifter som importören normalt skulle ha åtagit sig (t.ex. att tillhandahålla reklamstöd) eller genom att spela samma roll som en återfaktureringsagent drogs de berörda kostnaderna och en skälig vinstmarginal av i enlighet med artikel 2.8 b i förordning (EEG) nr 2423/88. I detta avseende tillämpades samma vinstmarginal på 5 % som för all försäljning genom närstående importörer baserat på metoden att använda samma vinstmarginal oavsett hur många dotterbolag som

berörs. Även om en exportör kommenterade att denna procentsats var ganska hög då det gällde försäljning till OEM-importörer var det just den exportören som i den ursprungliga undersökningen hade insisterat på att en och samma vinstmarginal borde användas oavsett hur många dotterbolag som ingick i försäljningskedjan. Det ansågs att kommissionens fem-procentiga avdrag för en skälig vinst var lågt när det gällde den försäljning i medlemsstaterna vid vilken två eller ibland till och med tre närstående dotterbolag berördes liksom när det gällde försäljning till användare, vilket innebar en integrerad distributionskedja, och att den metod som använts därför var rimlig.

De totala avdragen för normalvärdet beräknades som ett absolut belopp per modell per såld enhet. Detta absoluta belopp, som utgjorde den faktiska tillåtna kostnaden per enhet, drogs sedan av från det normalvärde som beräknats för modellen i fråga.

4. Jämförelse

(73) Exportpriserna och normalvärdet jämfördes i samma avsättningsled. OEM-försäljning på export jämfördes med det vägda genomsnittliga normalvärdet för OEM-försäljning på hemmamarknaden. Beträffande försäljningen av egna varumärken, vilken i nästan samtliga fall måste konstrueras, jämfördes denna med det vägda genomsnittliga normalvärdet för alla försäljningskanaler för egna varumärken på hemmamarknaden med hänsyn till att dessa inte konsekvent kunde skiljas från varandra och att det därför inte fanns tillräckliga bevis för att den ena typen av försäljningskanal lättare skulle kunna jämföras med exportförsäljningen än den andra.

(74) När det fanns tillräckliga bevis gjordes lämpliga justeringar beträffande skillnader i fysiska egenskaper och försäljningskostnader. Inga justeringar krävdes för någon skillnad i importavgifter och indirekta skatter. När det gällde försäljarnas löner gjordes endast avdrag för de löner som betalats till personal som var helt sysselsatt med direkt försäljning av PPC-apparater, med undantag av personal som helt eller delvis utövade ledningsfunktioner och med undantag av service- och säljstödspersonal. Denna metod grundade sig på artikel 2.10 c v i förordning (EEG) nr 2423/88 i vilken det anges att avdrag kan medges endast för personal som är helt sysselsatt med direkt försäljningsverksamhet. När det visade sig att PPC-apparatförsäljare även sålde andra produkter eller tjänster togs den berörda omsättningen med vid beräkningen av det procentuella avdraget för PPC-apparater.

5. Dumpningsmarginaler

(75) Dumpningsmarginalerna beräknades som den sammanlagda absoluta dumpningen av kontrollerad exportförsäljning dividerat med det sammanlagda cif-värdet som deklarerats för tullen på all kontrollerad import oavsett om den var dumpad eller ej. Dumpningsmarginalerna för varumärkesförsäljning (endast delvis kontrollerad) och OEM-försäljning (helt kontrollerad) vägdes med hänsyn till det faktiska förhållandet när det gäller cif-värdet mellan dessa båda typer av exportförsäljning. I detta avseende ansågs den dumping som konstaterats för den kontrollerade delen av varumärkesförsäljningen som representativ för all varumärkesförsäljning.

(76) När det gällde närstående importörer drogs den befintliga antidumpningstullen av som en kostnad som uppstått mellan import och vidarefärsäljning i enlighet med artikel 2.8 b i förordning (EEG) nr 2423/88. För PPC-apparater med en kapacitet på mer än 75 kopior i minuten fanns det ingen gällande antidumpingstull och därför drogs ingen antidumpningstull av. På grundval av detta varierade de konstaterade dumpningsmarginalerna mellan 21,5 % och 83,9 %. De var avsevärt mycket högre för var och en av de berörda exportörerna än den ursprungliga antidumpningstullen för respektive exportör. Den vägda genomsnittliga dumpningsmarginalen var 41,0 %.

(77) Verkningarna av denna höga grad av dumpning på gemenskapsmarknaden blev långt ifrån utjämnad genom den befintliga antidumpningstullen. När den ursprungliga antidumpningstullen, för att dess verkningsgrad skulle bedömas, inte drogs av som en kostnad då det gällde närstående importörer och adderades till exportpriset då det gällde oberoende importörer, var den vägda genomsnittliga verkningsgraden av dumpningen på gemenskapsmarknaden ändå så mycket som 28,8 %, med individuella variationer mellan 13,5 % och 74,4 %.

(78) Slutligen visade översynen att den befintliga antidumpningstullen inte hade medfört att exportörerna reviderat sin prissättning i så hög grad att dumpningen eliminerades och inte heller har den uppvägt verkningarna av dumpningen på gemenskapsmarknaden. Med tanke på de höga dumpningsmarginaler som konstaterats vid översynen anses det att dumpningen, om den befintliga tullen tilläts upphöra, troligen skulle fortsätta med samma eller ännu högre marginaler. Avskaffandet av antidumpningstullen kan om något endast öka dumpningsnivån ytterligare i så hög grad att de lägre kostnaderna för exportörer med försäljning i gemenskapen genom närstående importörer skulle kunna medföra ytterligare prissänkningar.

G. FÖRNYAD SKADA

1. Verkningar av dumpad import från Japan

(79) Trots den befintliga antidumpningstullen bedrev japanska exportörer, som för det mesta sålde genom närstående importörer, under översynens undersökningsperiod försäljning till lägre priser än gemenskapsindustrin på marknaden i gemenskapen med sina från Japan importerade PPC-apparater till ett vägt genomsnitt på 26 %, med en försäljningsvolym som trots att den sjönk avsevärt fortfarande utgjorde 26 % av de enheter som släpptes ut på marknaden i gemenskapen. Eftersom PPC-apparater är en väl beprövad produkt, med relativt begränsade tekniska skillnader mellan producenterna och med priser som därför spelar en viktig roll för kundens val, står det klart att en så stor importvolym till så låga priser inte kan undgå att ha en betydande negativ effekt på gemenskapsindustrins ekonomiska prestation, vilket visar sig i otillfredsställande lönsamhet och sjunkande marknadsandelar och produktionsvolymer för gemenskapsindustrin.

(80) Den eventuella minskning av skadan som skulle kunna uppnås genom att gemenskapsmarknadens andel av japanska PPC-apparater med tiden sjunker har utjämnats genom att denna import, när det gäller modeller, har blivit särskilt skadlig. Vid den ursprungliga undersökningen bestod den stora massan av importen från Japan av små PPC-apparater. Dessa gav de japanska exportörerna en stor marknadsandel mätt i enheter, men den skadliga verkan begränsades av att Océ och Rank Xerox av tradition hade inriktat sig på de viktigare stora PPC-apparaterna och fortsatt att ha en stark teknisk ställning och ställning på marknaden och tillräckligt hög lönsamhet på dessa stora modeller. Sedan dess har dock nästan samtliga japanska exportörer flyttat över en stor del av sin produktion av små PPC-apparater (särskilt relativt enkla, väl beprövade modeller) till gemenskapen eller annat tredje land och koncentrerat sig på att till gemenskapen exportera de mer sofistikerade modellerna i sektorerna 4, 5 och 6 som de har kommit att producera i Japan. Med tanke på att det fastställdes en vägd genomsnittlig försäljning till lägre priser för sektorerna 4 och 5 som var dubbelt så stor som motsvarande försäljning för sektor 1 – 3 (38 % mot 19 %) pressade importen från Japan i mycket hög grad ned priserna, lönsamheten och marknadsandelarna för gemenskapsindustrin i dessa sektorer. Så t.ex. minskade i sektor 4 (PPC-apparater med en kapacitet av 45 – 69 kopior i minuten) gemenskapsindustrins marknadsandel i gemenskapen från 64,4 % år 1988 till 42,1 % under översynens undersökningsperiod, en dramatisk minskning på 22,3 %. Flertalet PPC-apparater i sektor 4 och alla PPC-apparater i sektor 5 som konkurrerade med gemenskapsindustrins PPC-apparater i sektor 4 under översynens undersökningsperiod producerades i Japan.

(81) Mot bakgrund av den aggressiva prissättning hos de japanska exportörerna som konstaterats redan då den befintliga antidumpningstullen var i kraft anses det sannolikt att försäljning till lägre priser och prisfall som förorsakats av dumpad import från Japan bara skulle förvärras om tullen tilläts upphöra, eftersom de japanska exportörerna troligen åtminstone delvis skulle använda den kostnadsminskning som för deras närstående importörer skulle bli följden av att antidumpningstullen upphörde för att ytterligare minska återförsäljningspriserna i gemenskapen. Denna sannolikhet anses desto större eftersom det skulle sätta hård press på de andra aktörerna att göra likadant, om bara en enda stor aktör på marknaden för PPC-apparater skulle sänka sina priser på en så priskänslig vara, vilket skulle medföra ett ännu mer förödande priskrig än det som redan pågår. Följderna av en eventuell ytterligare prissänkning skulle bli allvarliga för gemenskapsindustrin eftersom PPC-apparaterna är den stöttepelare för alla producenters verksamhet som skulle ge den vinst som är nödvändig för att kunna göra de investeringar som krävs för att överleva på medellång sikt. Vilket företag som helst av dessa skulle kunna besluta sig för att lägga ned produktionen och bara vara OEM-köpare som får intäkter endast från service och leveranser, så som andra gemenskapsproducenter redan tvingats göra de senast åren. De skulle också kunna ersätta en del av sitt sortiment av egentillverkade modeller med OEM-inköp. Erfarenheter från de senaste åren har visat att det

har varit nödvändigt att offra delar av gemenskapsindustrins egen produktion, särskilt i de lägre sektorerna, då förlusterna har blivit alltför stora. De japanska exportörernas aggressiva prissättning i de högre sektorerna innebär att den faran nu kan uppstå även för dessa.

(82) Beträffande importvolymerna försämrades det ekonomiska läget i Japan under översynens undersökningsperiod, efterfrågan stagnerade och lagren ökade med 65 %, till en nivå på 300 000 enheter, vilket är mer än den årliga exportvolymen till gemenskapen under undersökningsperioden. Även kapacitetsutnyttjandet sjönk. Om tullarna tilläts upphöra skulle motivationen att öka exporten från Japan till gemenskapen till priser vilka som mest täcker rörliga produktionskostnader bli stor, mycket möjligt så stor att den till och med skulle kunna medföra att japanska PPC-fabriker i gemenskapen lades ned för att förbättra kapacitetsutnyttjandet i Japan. Den tendens som finns till minskande importvolymer från Japan skulle alltså kunna stoppas eller till och med vändas om tullarna tilläts upphöra. Detta skulle vara ännu mer sannolikt om yenen under de kommande åren skulle minska i värde gentemot europeiska valutor. Så instabila som valutorna är kan denna utveckling inte uteslutas.

2. Andra påstått skadliga faktorer

(83) Kommissionen undersökte om en minskad efterfrågan på PPC-apparater på gemenskapsmarknaden kunde ha förorsakat gemenskapsindustrins vanskliga läge. Detta var inte fallet. Mellan 1988 och översynens undersökningsperiod expanderade gemenskapsmarknaden för PPC-apparater med 24 %. Gemenskapsindustrins försäljning i gemenskapen sjönk dock med 1 % under samma tid, vilket medförde en minskning av dess marknadsandel i gemenskapen, från 15,4 % till 12,4 %.

(84) Vissa exportörers påstående att en konjunktursvacka i gemenskapen var orsaken till gemenskapsindustrins vanskliga situation under översynens undersökningsperiod anses också ogrundat. Konjunkturnedgången i Europeiska gemenskapen började, utom i Förenade kungariket, inte förrän under det andra halvåret 1992, efter undersökningsperiodens slut. Medan den samlade konsumtionen av PPC-apparater hade minskat med ungefär 10 % efter undersökningsperiodens utgång hade den alltså fortfarande ökat starkt mellan 1988 och undersökningsperioden och legat fast under själva undersökningsperioden. I den mån som efterfrågan kan ha förskjutits något mot begagnade PPC-apparater var detta inte något som skadade gemenskapsindustrin eftersom den är starkt företrädd på denna marknad (liksom de japanska producenternas handlare). Medan gemenskapsindustrins lönsamhet i gemenskapen på andra produkter och tjänster än PPC-apparater sjönk från ett index på 100 år 1988 till 76 under översynens undersökningsperiod föll dessutom gemenskapsindustrins lönsamhet på försäljningen av PPC-apparater i gemenskapen ännu brantare, från ett index på 100 år 1988 till 24 under översynens undersökningsperiod. Dessa antyder att gemenskapsindustrins försäljning av PPC-apparater utsattes för ytterligare allvarlig press från andra källor än det allmänna ekonomiska läget. Några exportörer kommenterade att den relativa förbättringen av den samlade lönsamheten kunde bero på att kunderna sköt upp utbytet av sina PPC-apparater och lade ned mera på underhåll av de PPC-apparater de hade. Såsom redan sagts minskade dock försäljningen av PPC-apparater i gemenskapen med 24 % mellan 1988 och undersökningsperioden, vilket talar emot påståendet att kunderna hade skjutit upp inköpen av nya apparater.

(85) Vissa exportörer antydde att även PPC-apparater som tillverkats av japanska företag i gemenskapen och i tredje land hade förorsakat gemenskapsindustrin skada och att kommissionen borde bestämma hur stor del av skadan som skulle tillskrivas var och en. I detta avseende bör det påpekas att ingen av dessa båda andra försäljningskällor i gemenskapen omfattades av den pågående översynen varför kommissionens möjlighet att få relevant information var begränsad. Vidare var det ingen av de japanska exportörerna som frivilligt lämnade några upplysningar om i vilken grad deras PPC-apparater som tillverkats i andra tredje länder än Japan och i gemenskapen påstods ha förorsakat skada för gemenskapsindustrin. Det ansågs dock rimligt att anta att priserna på PPC-apparater som japanska företag producerar i gemenskapen och som de producerer producerar i och importerar från annat tredje land än Japan förmodligen inte avviker nämnvärt från priserna på PPC-apparater som importerats från Japan eftersom större prisskillnader i gemenskapen mellan liknande PPC-apparater som producerats av samma företag troligen inte kunde upprätthållas. I detta avseende ansågs det sannoligt att PPC-apparater som japanska företag sålt från andra källor än Japan likaledes bidrog till den skada som gemenskapsindustrin förorsakats. Det framhölls också att den relativa betydelsen på gemenskaps-

marknaden av PPC-apparater som sålts från dessa andra källor hade ökat oavbrutet, till en marknadsandel på 61,8 % under översynens undersökningsperiod (bestående av 12,8 % import från annat tredje land än Japan och 49 % uppskattad gemenskapsförsäljning av PPC-apparater som producerats av japanska företag i gemenskapen).

Den marknadsandel på 26 % som importen från Japan har, i kombination med den underprissättning på 26 % som konstaterats för denna import, anses dock i sig själv vara en betydande orsak till gemenskapsindustrins svaga ekonomiska läge. För att försvara sin marknadsandel mot en så stor volym orättvis lågprisimport tvingades gemenskapsindustrin att sänka sina egna försäljningspriser till en nivå som innebar ett betydande underskott i lönsamheten på försäljningen av PPC-apparater. Att de japanska företagens PPC-apparater från andra källor förmodligen såldes till lika låga priser ändrar inte det faktum att även om de inte förekommit skulle gemenskapsindustrin ändå inte ha haft något annat alternativ än att följa den japanska importens prisexempel eftersom den var av betydande volym. Denna import var därför, betraktad separat, tillräckligt stor för att förorsaka prisfall och ett betydande underskott i lönsamheten för gemenskapsindustrin. Såsom redan sagts var den också den huvudsakliga anledningen till gemenskapsindustrins dramatiska förlust av marknadsandelar för PPC-apparater i sektor 4 och den enda anledningen till att den tappat försäljning i sektor 6 eftersom alla PPC-apparater i sektorerna 5 och 6 och det stora flertalet av de PPC-apparater i sektor som japanska företag introducerat på gemenskapsmarknaden under översynens undersökningsperiod var av japanskt ursprung. För de övriga sektorerna samverkade förmodligen den japanska importen med PPC-apparater från andra källor till att förorsaka förlust av marknadsandelar och bristande lönsamhet för gemenskapsindustrin.

Trots att det i artikel 4.1 i förordning (EEG) nr 2423/88 krävs att gemenskapsmyndigheterna inte tillskriver den dumpade importen skada som vållats av andra faktorer, uppfylls detta krav där det i enlighet med ovanstående beskrivning visar sig att dumpad import, betraktad separat, har varit en oberoende orsak till gemenskapsindustrins svaga ekonomiska situation, även om andra faktorer kanske också har bidragit till den situationen. Även om det antogs att import från annat tredje land och försäljning från japanska produktionsanläggningar i gemenskapen hade bidragit till gemenskapsindustrins vanskliga situation skulle därför inte detta ändra det faktum att dumpad import från Japan, betraktad separat, förorsakat gemenskapsindustrins svaga ekonomiska situation.

(86) Beträffande påståendet att gemenskapsindustrin själv förorsakade skadan genom att importera och i gemenskapen sälja PPC-apparater med ursprung i Japan, har det redan sagts att det antal PPC-apparater som gemenskapsindustrin importerade från Japan och sålde i gemenskapen under översynens undersökningsperiod sjönk dramatiskt i jämförelse med den ursprungliga undersökningen. Andelen PPC-apparater som gemenskapsindustrin importerade från Japan och sålde i gemenskapen under översynens undersökningsperiod utgjorde mindre än 1 % av dess produktion av PPC-apparater. En eventuell negativ inverkan av sådan import på gemenskapsindustrins situation kan därför lämnas utan avseende.

Det är inte bara det att mängden PPC-apparater som gemenskapsindustrin importerade från Japan var mycket liten, utan det är numera en vanlig och normal affärsstrategi även bland japanska producenter att köpa en del av sitt produktsortiment från andra producenter. Att sälja dumpade PPC-apparater från Japan i gemenskapen, såsom Océ men inte de båda andra gemenskapsproducenterna gör, kan ses som en legitim handling i självförsvar med tanke på nödvändigheten att sälja på gemenskapsmarknaden i konkurrens med andra dumpade PPC-apparater från Japan. Om Océ inte hade gjort detta skulle skadan för företagets egentillverkade PPC-apparater med all sannolikhet faktiskt ha blivit ännu större eftersom företaget då skulle ha förlorat ett antal kunder som behövde ett urval av allt från små till stora PPC-apparater.

3. Slutats

(87) Ovanstående punkter, särskilt konstaterandet att betydande mängder av i hög grad dumpad import från Japan, trots den gällande antidumpningstullen, såldes på gemenskapsmarknaden till mycket låga priser, vilket förorsakade allvarlig skada för gemenskapsindustrin, ledde till den slutsatsen att om den gällande antidumpningstullen skulle tillåtas upphöra skulle den väsentliga skada som vållas av dumpad import från Japan förnyas.

H. GEMENSKAPENS INTRESSE

1. Allmänt

(88) Det generella syftet med antidumpningsåtgärder är att undanröja snedvridningen av handeln till följd av dumpningen och på så sätt återupprätta effektiv konkurrens på gemenskapsmarknaden. Effektiv konkurrens ligger fundamentalt i gemenskapens intresse, både som ett allmänt politiskt mål och med tanke på gemenskapsproducenternas och användarnas intresse.

2. Ursprungliga resultat

(89) Beträffande det bestämda fallet med dumpad import från Japan hade producenternas och användarnas intresse liksom oberoende importörers intresse (huvudsakligen OEM-importörer), t.ex. Agfa Gevaert, i gemenskapen redan granskats utförligt vid den ursprungliga undersökningen. Det konstaterades då att gemenskapens intresse av att bibehålla en livkraftig gemenskapsindustri för tillverkning av PPC-apparater som kunde konkurrera med import från Japan på rättvisa villkor uppvägde konsumenternas kortsiktiga intresse av att tjäna på orättvist låga priser, så länge de nu varade, liksom OEM-importörernas intresse, vilka tjänade på att under sitt eget varumärke distribuera dumpad import från Japan på bekostnad av försäljningen av PPC-apparater som producerats av gemenskapsindustrin. Då det gällde OEM-importörer ansågs det i synnerhet att gemenskapens intresse av en gemenskapsindustri som både producerar och distribuerar PPC-apparater, under i övrigt lika förhållanden, är större än intresset av europeiska företag som huvudsakligen distribuerar PPC-apparater som producerats i Japan under sitt eget varumärke.

3. Resultat vid översynen

Gemenskapens intresse av produktion av PPC-apparater

(90) Beträffande gemenskapens intresse av att bibehålla livskraftig industri för PPC-apparater i gemenskapen har detta, om något, ökat sedan den ursprungliga undersökningen. Det uppskattas att nära 23 000 personer är heltidssysselsatta i gemenskapen med tillverkning, distribution, service och försäljning av de PPC-apparater som produceras av gemenskapsindustrin, varav 12 000 är anställda inom tillverkningen (inbegripet de heltidssysselsatta vid gemenskapsföretag som levererar delar och underenheter till gemenskapens PPC-apparatproducenter). Även om PPC-tekniken nu är väl beprövad är det fortfarande en mycket invecklad och sofistikerad process, med en kombination av kemiskt, optiskt, elektroniskt och mekaniskt kunnande samt programvarukunnande. Dagens PPC-apparater utgör också en viktig teknisk utgångspunkt inte bara för produktion av digitala kopiatorer, skrivare och faxapparater, utan också för en hel generation av produkter med flerfunktionsutrustning hopkopplade i nätverk, som kommer att introduceras under de kommande åren.

(91) Vidare etablerade nästan alla japanska producenter produktionsanläggningar för PPC-apparater, eller utvidgade dem de redan hade, i gemenskapen efter det att antidumpningsåtgärderna införts 1986. Till följd av detta ökade den japanska produktionen av PPC-apparater i gemenskapen, som varit mindre än 50 000 enheter år 1984, till 643 719 enheter under översynens undersökningsperiod. Även om antidumpningstullarna kanske inte var den enda anledningen till denna starkt ökade japanska produktion i gemenskapen råder det knappast något tvivel om att de i betydande grad påverkade denna utveckling. Dessa fabriker har fört med sig en stark försörjningsindustri i gemenskapen som med all sannolikhet står för mer sysselsättning i gemenskapen än de japanska fabrikerna själva eller än de 6 000 arbetstagare som är heltidssysselsatta med leveranser till gemenskapsindustrin.

Om tullarna skulle upphöra skulle som det redan sagts de japanska exportörerna motiveras att skära ned produktionen i gemenskapen för att minska de betydande lager som finns i Japan och för att förbättra kapacitetsutnyttjandet där. Denna resonerande förklaring skulle särskilt gälla för de större PPC-apparaterna, som skulle kunna levereras över hela världen från en enda källa, nämligen Japan. Dessutom skulle upphörandet av tullarna trots hög dumpning av de japanska producenterna troligen tolkas som att gemenskapsmyndigheterna inte längre fäste något avseende vid att bibehålla någon fotokopiatorindustri i gemenskapen. Till följd av detta skulle de ekonomiska fördelarna med att producera små och förhållandevis enkla PPC-apparater i tredje land med lägre arbetskostnader i stället för i gemenskapen, där flertalet japanska företag producerar dem för närvarande, bli mera lockande. Det kommer att uppstå en situation där kostnads- och intäktsskäl kommer att väga tyngre än strategiska skäl då det gäller att bibehålla en tillverkningsverksamhet på de stora globala marknaderna, särskilt eftersom åtminstone en annan japansk producent inte har någon produktionsanläggning alls i gemenskapen och konkurrerar kraftigt på gemenskapsmarknaden med PPC-apparater som tillverkats till låga arbetskostnader i tredje land. Om denna tendens skulle följas skulle slutresultatet kunna bli en starkt begränsad japansk tillverkningsverksamhet

för PPC-apparater i gemenskapen. Om produktionen vid flera, för att inte säga alla, japanska produktionsanläggningar skulle läggas ned eller läggas om till andra produkter, skulle detta vara allvarligt i sig. Den största nackdelen skulle dock troligen bli att otaliga små och medelstora gemenskapsleverantörer, som för närvarande förser de japanska monteringsanläggningarna med delar, skulle stå utan kunder. Det är just det förhållandet att de japanska monteringsanläggningarna litar till utomstående leverantörer, vilket medför minimala kapitalinvesteringar i monteringsanläggningar, som skulle begränsa deras nedläggningskostnader om de beslutade sig för att upphöra med montering i gemenskapen.

Importörernas intresse

(92) Vissa importörer hävdade att de drabbades av antidumpningstullen genom att de inte, vare sig helt eller delvis, kunde föra denna kostnad vidare till användarna, vilket ledde till minskad lönsamhet och förlorade arbetstillfällen vid deras företag. Det är tydligt att införandet av en antidumpningstull inte är till fördel för importörerna, vilka måste betala antidumpningstullen och därför i mindre utsträckning än tidigare kan sälja till lägre priser än gemenskapsindustrin genom dumpad import. Avsikten med införandet av en antidumpningstull är emellertid just att försäljningsmöjligheterna för gemenskapsindustrin skall förbättras i förhållande till möjligheterna för importörer som säljer dumpade produkter. Det påpekades också att detta påstående gjorts av importörer, t.ex. Agfa Gevaert, som säljer PPC-apparater som de köper i Japan under eget varumärke i gemenskapen. Lönsamheten för sådana företag har sannolikt påverkats i minst lika hög grad av deras japanska PPC-leverantörers benägenhet att gradvis utvidga sitt försäljningsnät för egna varumärken i gemenskapen på bekostnad av försäljningen under importörens varumärke. Även om viss sysselsättning inom försäljnings- och serviceverksamhet kan ha gått över från dessa importörer till gemenskapsindustrin eller till japanska försäljningsdotterbolag i gemenskapen fanns den kvar i gemenskapen. Denna situation borde skiljas från nettoförlusten för sysselsättningen inom tillverkningen vilken, såsom beskrivs ovan, står på spel för gemenskapen om tullarna skulle tillåtas upphöra.

Importören Agfa Gevaert hävdade också att antidumpningsåtgärderna mot PPC-apparater från Japan äventyrade företagets direktinvesteringar i PPC-apparater i Japan. Vid kontroll konstaterades det dock att det inte förekom några sådana direktinvesteringar.

Gemenskapsanvändarnas intresse

(93) Det uppskattades att ett belopp på ca 500 miljoner ecu togs in i antidumpningstullar på import av PPC-apparater från Japan från deras introduktion i augusti 1986 fram till slutet av undersökningsperioden. Med tanke på dumpningens fortsatta verkan på gemenskapsmarknaden och de höga marginaler på försäljning till lägre priser som konstaterats, förefaller det som om en stor del av detta belopp inte debiterats gemenskapsanvändare.

(94) Om tullarna tilläts upphöra skulle användarna gynnas i den mån som de japanska exportörerna och oberoende importörer beslutade sig för att använda sina minskade kostnader till att ytterligare minska återförsäljningspriserna i gemenskapen på PPC-apparater som importerats från Japan. Om ett bibehållande av tullen inte medförde någon prisutveckling skulle situationen förbli densamma som nämnts i punkt 93. Om ett bibehållande av tullen medförde en prishöjning för användarna med hela beloppet för antidumpningstullen, om importen låg kvar på samma nivå som för närvarande och om priset på PPC-apparater som inte importerats från Japan inte ökade, skulle gemenskapsanvändarnas uppskattade kostnad för fortsatta åtgärder bli 42,5 miljoner ecu om året. Denna siffra är grundad på en vägd genomsnittlig antidumpningstull på 16,3 % för de exportörer som ingår i undersökningen, multiplicerad med ett sammanlagt tullvärde på 260,8 miljoner ecu för PPC-apparater som importerats från Japan under 1994. En sådan prisökning på PPC-apparater som importerats från Japan skulle dock vara helt osannolik med tanke på att tullen skulle ligga på samma nivå som förut. Även om det verkligen skedde en prisökning på PPC-apparater från Japan skulle den sannolikt medföra att dessa helt eller delvis ersattes med PPC-apparater från andra källor, oavsett om det gällde försäljning genom gemenskapsindustrin eller försäljning av PPC-apparater som producerats av de japanska företagen i gemenskapen eller i annat tredje land. Gemenskapsindustrin skulle troligen vilja använda en del av det andrum som uppkommit till att öka försäljningsvolymerna och inte till att höja priserna upp till hela den möjliga marginalen. Beträffande de japanska producenterna finns det ingen anledning till att de skulle ändra prissättningsstrategin för dem av sina PPC-apparater som inte importerats från Japan, särskilt som de konkurrerar inbördes och fortfarande utsätts för konkurrens från lågprisimport från annat tredje land än Japan. En allmän prisökning på alla PPC- apparater som säljs i gemenskapen är därför högst osannolik. På en konkurrenspräglad marknad för en så väl beprövad pro-

dukt som fotokopiatorer behövs det i allmänhet bara en eller ett fåtal stora säljare för att tvinga ned den allmänna prisnivån, men det behövs en generell kostnadsökning eller att alla eller de flesta stora säljare är med för att få upp den allmänna prisnivån. Om ett enda företag ökar sina priser separat skulle det mycket snart tvingas ompröva denna strategi.

(95) Det ligger i användarnas långsiktiga intresse att bibehålla många olika leverans- och konkurrenskällor. Två av de mindre japanska exportörerna påpekade att deras fortsatta verksamhet skulle kunna äventyras om antidumpningen på PPC-apparater som importeras från Japan fortsätter, vilket skulle minska konkurrensen. Av dessa båda företag var dock redan ett majoritetsägt av ett av de största japanska företagen, men det andra exporterade huvuddelen av sina PPC-apparater till gemenskapen från ett tredje land. Gemenskapsmyndigheterna var därför mera oroade över den minskning av antalet källor och försörjningsalternativ som försvinnandet av en eller flera av de återstående gemenskapsproducenterna kunde medföra. Ungefär 85 % av gemenskapsmarknaden mätt i enheter (och ca 70 % mätt i enheter vägda efter kopievolym) ägdes redan av de nio japanska producenter som omfattades av undersökningen, oavsett om de exporterade från Japan eller från tredje land eller producerade i gemenskapen, även om dessa japanska företag som redan sagts faktiskt konkurrerade inbördes under översynens undersökningsperiod.

(96) Några exportörer och en importör pekade på gemenskapsindustrins starka ställning när det gällde marknadsandelar i sektor 6 för att hävda att denna sektor, eller en del av den, borde befrias från tullarna. Med tanke på att Rank Xerox, Océ och Kodak säljer i sektor 6 och konkurrerar inbördes och att antidumpningstullarna inte kommer att hindra japanska exportörer från att exportera PPC-apparater i sektor 5 och sektor 6 till gemenskapen (eller från att producera dem i gemenskapen eller tredje land) utan endast från att sälja dem till orättvist låga priser, ansågs det dock att denna påstådda risk för konkurrens i sektor 6 övervägdes av gemenskapsindustrins intresse av att skyddas från dumpad import. Detta gäller i än högre grad eftersom sektor 6 inte borde anses som en vara i sig utan bara som en liten del av en vara, nämligen PPC-apparater, för vilken japanska företag har en mycket stark ställning på gemenskapsmarknaden.

4. Slutsats

(97) På det hela taget ansågs det att det ligger i gemenskapens övergripande intresse att antidumpningsåtgärderna mot import av PPC-apparater från Japan inte bör tillåtas att upphöra vid detta tillfälle.

I. ÅTGÄRDER

1. Allmänt

(98) Frågan bakom denna översyn var i enlighet med artikel 15.3 i förordning (EEG) nr 2423/88 huruvida den gällande åtgärdens upphörande åter skulle medföra skada eller hot om skada. På grundval av ovanstående analys måste frågan besvaras jakande. Med hänsyn till gemenskapens intresse drog rådet slutsatsen att antidumpningsåtgärderna borde behållas.

2. Produktomfattning

(99) När antidumpningsåtgärderna mot PPC-apparater från Japan infördes första gången undantogs PPC-apparater med en kapacitet på mer än 75 A4-sidor i minuten från dessa åtgärder eftersom det vid det tillfället inte förekom någon import av dessa kopiatorer från Japan. Sedan dess har emellertid sådan import, till dumpade priser, ökat starkt och visat sig vara särskilt skadlig för gemenskapsindustrin. Därför ansågs det nu nödvändigt att inbegripa sådana PPC-apparater i åtgärderna.

Följaktligen kommer de nya åtgärderna att omfatta hela den produkt som ingår i undersökningen, dvs. alla PPC-apparater från bordskopiatorer till kopiatorer i sektor 6. Även om bordskopiatorer inte produceras av gemenskapsindustrin konkurrerar de med PPC-apparater i sektor 1 som producerades av gemenskapsindustrin under undersökningsperioden och det är därför motiverat att inbegripa dem även i fortsättningen. Beträffande PPC-apparater i sektor 6 hade en japansk exportör redan börjat importera sådana apparater till gemenskapen samtidigt som det också förekommer konkurrens med sektor 5, vilken domineras av de japanska exportörerna. Om antingen bordskopiatorer eller kopiatorer i sektor 6 undantogs från åtgärderna skulle inte bara den dumpade importen i dessa sektorer fortsätta att skada gemenskapsindustrin, utan risken för kringgående av antidumpningsåtgärderna mot sektorerna 1 och 5 skulle bli ansenlig eftersom exportörerna skulle kunna ändra kopieringshastigheten eller funktionerna hos PPC-apparaterna utan att i väsentlig grad ändra modellen, på ett sådant sätt att de skulle komma att tillhöra den intilliggande sektorn.

Dessa överväganden äger sin giltighet trots att gemenskapsindustrin, på grundval av ett vägt genomsnitt, uppnådde en tillfredsställande avkastning på försäljningen av PPC-apparater i sektor 6 under undersökningsperioden. För det första skilde sig de enskilda gemenskapsproducenternas verksamhetsresultat för PPC-apparater i sektor 6 kraftigt, med förluster i den sektorn för en av de båda gemenskapsproducenterna. För det andra fastställdes skada för den likadana produkten i sin helhet i överensstämmelse med artikel 4.4 i förordning (EEG) nr 2423/88. Gemenskapsindustrins lönsamhet, ett av nyckelkriterierna på skada, skulle ha varit sämre om sektor 6 hade undantagits. För det tredje produceras numera PPC-apparater i sektor 6 i gemenskapen liksom de också importeras från Japan, i motsats till det förhållande som rådde under den ursprungliga undersökningsperioden. Det skulle vara olämpligt att fastställa skada separat för varje produktsektor eller varje modell och att undanta sektorer eller modeller som råkade vara kommersiellt mera framgångsrika under undersökningsperioden från åtgärderna.

3. Tullsatser

(100) Det ansågs att den befintliga antidumpningstullen har varit verksam genom att den i betydande grad hade minskat importvolymen för PPC-apparater från Japan och att andra faktorer, t.ex. priser och volymer på PPC-apparater som sålts i gemenskapen och producerats av japanska företag i gemenskapen och i annat tredje land än Japan, sannolikt bidrog till gemenskapsindustrins vanskliga situation. På det hela taget ansåg därför rådet att gemenskapsindustrin skulle ges ett tillfredsställande skydd genom att den befintliga tullen godkändes på de gällande nivåerna förutsatt en fortsatt nedåtgående utveckling av importen av PPC-apparater från Japan och att åtgärderna nu kommer att omfatta PPC-apparater med en kopieringskapacitet av mer än 75 A4-sidor i minuten.

(101) Några exportörer och gemenskapsindustrin hävdade att tullsatsen för den nya antidumpningstullen borde ändras för respektive exportör på grundval av den lägsta av dennes marginaler för dumpning och underprissättning. De påpekade att översynen inletts inte bara på grundval av artikel 15 i förordning (EEG) nr 2423/88 utan också på artikel 14 i den förordningen och att en eventuellt påkallad ändring av de gällande åtgärderna fastställs i artikel 14.3. De påstod att det förekom diskriminering mellan exportörerna eftersom vissa fick lägre tullsatser än andra trots att deras marginaler för dumpning eller försäljning till lägre priser var lika, och andra exportörer fick samma tullsats även om deras marginaler för dumpning eller försäljning till lägre priser var olika. I detta avseende bör följande observeras: För det första står artiklarna 14 och 15 tillsammans under rubriken "Översyn" i förordning (EEG) nr 2423/88. Artikel 15 bör därför läsas tillsammans med artikel 14, särskilt procedurföreskrifterna i denna. För det andra skulle ordet "bekräftades" i artikel 15.1 inte tjäna något syfte om de nya åtgärderna hela tiden måste grundas på de lägre marginalerna för dumpning eller underpris, eftersom det är högst osannolikt att de tullsatser som framkommer av en sådan beräkning för respektive exportör skulle vara samma som de gällande satserna, vilket skulle medföra att de gällande tullarna skulle "bekräftas" genom översynen. Det är dock helt klart att gemenskapsmyndigheterna enligt artikel 15.1 har rätt att "bekräfta" de gällande åtgärderna. För det tredje är en bekräftelse av de gällande åtgärderna särskilt lämplig när de har haft en viss gynnsam inverkan, som i det här fallet genom den avsevärda minskningen av importvolymen, men ännu inte varit tillräckliga för att kunna upphöra. I föreliggande fall anses det att ett bibehållande av tullsatserna på deras gällande nivåer faktiskt kommer att ge gemenskapsindustrin tillräckligt skydd och att det därför helt enkelt inte är nödvändigt att höja tullsatserna. Beträffande den påstådda diskrimineringen mellan exportörerna bör det slutligen påpekas att de gällande satser som nu bekräftats av rådet för respektive exportör är avsevärt lägre än de marginaler för dumpning eller försäljning till lägre priser som konstaterades vid översynen och som beräknades enligt ovan angivna metod. Även om skillnaden beträffande den gynnsamma inverkan är större för några exportörer än för andra blir resultatet detsamma till följd av den bestämmelse om "mindre tull" som fastställs i artikel 13.3 i förordning (EEG) nr 2423/88, enligt vilken alla exportörer kan få samma tullsats på grundval av skada trots att vissa har högre dumpningsmarginaler än andra. I den ursprungliga undersökningen var till exempel tullsatsen på grundval av en generell bedömning av skadan 20 % för samtliga exportörer (utom de som hade lägre dumpningsmarginaler) fastän dumpningsmarginalen för dessa exportörer varierade mellan 22 % och 60 %. Den omfattning i vilken de tre exportörerna med lägre tullsatser nu gynnas, i jämförelse med deras lägsta marginaler för dumpning eller försäljning till lägre priser, är inte nödvändigtvis högre än den omfattning i vilken exportörer som får en tullsats på 20 % gynnas i jämförelse med deras lägsta marginaler för dumpning eller försäljning till lägre priser.

(102) Exportföretaget Ricoh påstod att det var det enda företag vars dumpningsmarginal hade minskat och

att det borde belönas för detta såtillvida att den gällande antidumpningstullen inte borde dras av vid beräkningen av dess nya dumpningsmarginal. På grundval av detta krävde det en lägre tull än 20 %. Det visade sig att Ricoh hade rätt när det hävdade att det var det enda exportföretag vars dumpning hade minskat sedan den ursprungliga undersökningen. Denna omständighet kan dock inte medföra att den gällande antidumpningstullen inte dras av vid fastställandet av den tull som skall tillämpas, eftersom det i artikel 2.8 b i förordning (EEG) nr 2423/88 klart fastställs att antidumpningstullar skall dras av som en kostnad för närstående importörer vid beräkningen av exportpriset. Beträffande skadan kunde avdraget i denne exportörs dumpningsmarginal lika väl ha berott på en minskning av exportörens normalvärde. Denna exportörs marginal för försäljning till lägre priser, som låg strax under det vägda genomsnittet för alla exportörer, stöder denna hypotes och visar att företagets exportpriser bidrog till gemenskapsindustrins svaga ekonomiska läge. Exportörens krav på sänkt tull ansågs därför inte berättigat eller möjligt enligt förordning (EEG) nr 2423/88.

4. Tillämpningstid

(103) Beträffande åtgärdernas tillämpningstid påpekade rådet att avsevärda förseningar uppstått i behandlingen av fallet på grund av det varit ovanligt invecklat i många avseenden: För det första gick det nästan sex månader mellan kommissionens meddelande om sin avsikt att utföra en översyn av åtgärderna och det faktiska inledandet av den översynen. Sedan tog det mer än tre år att genomföra själva översynen, som inleddes den 14 augusti 1992. Den ursprungliga antidumpningstullen på import av PPC-apparater från Japan fortsatte att gälla hela denna tid i överensstämmelse med artikel 15.3 i förordning (EEG) nr nr 2423/88. Under dessa exceptionella omständigheter anser rådet det därför rimligt att de ny åtgärdernas tillämpningstid begränsas till en tid av två år efter ikraftträdandet om inte annat sägs i de gällande bestämmelserna om översyn.

(104) Några exportörer och importörer anmärkte att gemenskapsindustrin redan hade skyddats i åtta år genom antidumpningsåtgärder, att detta var länge nog, och att åtgärderna nu borde tillåtas upphöra. Det finns dock inte någon annan föreskriven tidsgräns för antidumpningsåtgärdernas tillämpningstid än den femårsperiod som nämns i artikel 15.1 i förordning (EEG) nr 2423/88. Som klargörs i själva artikeln kan en översyn som pågår då denna tidsfrist närmar sig sitt slut, om det är påkallat som i detta fall, medföra en bekräftelse av de gällande åtgärderna för en ny period. Samtidigt som de gällande antidumpningsåtgärderna har varit i kraft i åtta år har denna översyn visat att deras förmåga att skydda gemenskapsindustrin varit begränsad genom att dumpningens verkan på gemenskapsmarknaden, som visat sig genom prissänkningar och underprissättning, på grund av de japanska exportörernas beteende förblir betydande.

5. Resttull

(105) Kontrollbesöken hos de samarbetande exportörerna täckte nästan all export av PPC-apparater från Japan till gemenskapen under undersökningsperioden. För de företag som inte samarbetade vid denna översyn ansågs det lämpligt att fastställa resttullen till den högsta av de individuella tullsatserna för de exportörer som omfattades av undersökningen, dvs. till 20 %, i avsaknad av uppgifter som motiverade en högre eller lägre nivå. Samma sats borde gälla för de företag som inte exporterade till gemenskapen under undersökningsperioden. För de senare företagen gäller detta dock med förbehåll för en eventuell översyn av nya exportörer i enlighet med artikel 11.4 i förordning (EEG) nr 3283/94.

6. Åtaganden

(106) Det ansågs att åtagandet från Kyocera Corporation, Kyoto, enligt vilket företaget var skyldigt att ge kommissionen ett förhandsbesked i tillräckligt god tid om det skulle återuppta exporten till gemenskapen, skulle tillåtas upphöra.

(107) Beträffande de åtaganden som gjorts enligt artikel 13.10 i förordning (EEG) nr 2423/88 har kommissionen fått regelbundna upplysningar som gjort det möjligt att kontrollera de åtaganden som gjorts. Det vägda genomsnittsvärdet av de delar eller det material med japanskt ursprung som används vid montering eller tillverkning av PPC-apparater i gemenskapen har legat kvar på mindre än 60 % av det sammanlagda värdet av alla delar och allt material. Åtagandena kommer att upphöra då undersökningen slutförts.

HÄRIGENOM FÖRESKRIVS FÖLJANDE.

Artikel 1

1. En slutgiltig antidumpningstull införs härmed på import av skrivpapperskopiatorer enligt KN-nummer ex 9009 12 00 (Taricnummer 9009 12 00*19) och ex 9009 21 00 (Taricnummer 9009 21 00*19) med ursprung i Japan.

2. I denna förordning avses med skrivpapperskopiatorer (PPC-apparater) analoga kopiatorer med indirekt process med inbyggt optiskt system, oavsett deras kopieringshastighet och om de importeras helt monterade eller i moduler. Sådana kopiatorer utgörs av fyra huvudbeståndsdelar, nämligen bildbehandling, fotoledning eller framkallning, överföring eller fixering samt pappersmatningssystem. Digitala kopiatorer, i vilka en avsökare och en bildbehandlare används för att omvandla originalbilden till en digital signal och sedan åter sammanställa den signalen, med eller utan förändringar, till en kopia, ingår inte i detta förfarande och omfattas därför inte av tullen. Inte heller följande varor skall omfattas av tullen:

— analoga fullfärgskopiatorer (apparater som automatiskt kan framställa fullfärgskopior från motsvarande färgoriginal i ett enda kopieringssteg med hjälp av en polykromatisk process),

— läsare/skrivare för mikrokort och mikrofilmskrivare (apparater som kan läsa in bilder från och göra förstorade kopior av mikrofilmer, mikroficher och mikrokort),

— skrivtavlekopiatorer (apparater som kan göra kopior av information som visas på en vit skrivtavla),

— storformatkopiatorer (apparater som kan göra kopior i A2-format och större från original som är större än A2).

För att inga tveksamheter skall uppstå omfattas PPC-apparater med tilläggsfärg, som endast återger ett fåtal färger för att dra uppmärksamheten till vissa delar av ett dokument, och PPC-apparater för A2, som gör kopior i A2-format (men inte större) från original i A2 eller större av tullen.

3. Tullsatsen skall vara 20 % av nettopriset fritt gemenskapens gräns före tull (tilläggsnummer i Taric: 8841), med undantag av import av de varor som tillverkas och exporteras av följande företag, för vilka följande tullsatser skall tillämpas:

— Copyer Company Limited, Tokyo 7,2 % (Tilläggsnr i Taric: 8838),

— Mita Industrial Company, Osaka 12,6 % (Tilläggsnr i Taric: 8839),

— Toshiba Corporation, Tokyo 10 % (Tilläggsnr i Taric: 8840).

Artikel 2

Förordning (EEG) nr 535/87 upphör härmed att gälla.

Artikel 3

Denna förordning träder i kraft dagen efter det att den har offentliggjorts i *Europeiska gemenskapernas officiella tidning.*

Den skall upphöra att gälla två år efter ikraftträdandet bortsett från att den, om en översyn av de åtgärder som vidtagits genom denna förordning fortfarande inte har avslutats den dagen, skall fortsätta att gälla till dess att översynen slutförts.

Denna förordning är till alla delar bindande och direkt tillämplig i alla medlemsstater.

Utfärdad i Luxemburg den 2 oktober 1995.

På rådets vägnar

J. SOLANA

Ordförande