I

(Besluiten waarvan de publikatie voorwaarde is voor de toepassing)

VERORDENING (EG) Nr. 2380/95 VAN DE RAAD

van 2 oktober 1995

tot instelling van een definitief anti-dumpingrecht op de invoer van fotokopieerapparaten voor gewoon papier, van oorsprong uit Japan

DE RAAD VAN DE EUROPESE UNIE,

Gelet op het Verdrag tot oprichting van de Europese Gemeenschap,

Gelet op Verordening (EG) nr. 3283/94 van de Raad van 22 december 1994 inzake beschermende maatregelen tegen invoer met dumping uit landen die geen lid zijn van de Europese Gemeenschap [1], inzonderheid op artikel 23,

Gelet op Verordening (EEG) nr. 2423/88 van de Raad van 11 juli 1988 betreffende beschermende maatregelen tegen invoer met dumping of subsidiëring uit landen die geen lid zijn van de Europese Economische Gemeenschap [2], inzonderheid op de artikelen 12, 14 en 15,

Gezien het voorstel dat de Commissie heeft ingediend na overleg in het Raadgevend Comité,

Overwegende hetgeen volgt:

A. PROCEDURE

(1) Op 2 augustus 1985 heeft de Commissie de inleiding aangekondigd van een antidumpingprocedure betreffende de invoer van fotokopieerapparaten van oorsprong uit Japan [3]. Op 26 augustus 1986 werd bij Verordening (EEG) nr. 2640/86 van de Commissie [4] een voorlopig anti-dumpingrecht ingesteld. Op 24 februari 1987 heeft de Raad bij Verordening (EEG) nr. 535/87 [5] een definitief anti-dumpingrecht ingesteld op de invoer van fotokopieerapparaten voor gewoon papier, hierna „PPC's" („plain paper copiers") genoemd, van oorsprong uit Japan. Terzelfder tijd werd van één exporteur, Kyocera, die de produktie van PPC's had stopgezet, de verbintenis aanvaard [6] dat deze de Commissie vooraf zou informeren, mocht hij opnieuw met de uitvoer van de betrokken apparaten naar de Gemeenschap beginnen.

(2) Nadat deze maatregelen waren ingesteld, werd overeenkomstig artikel 13, lid 10, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 een aantal onderzoeken ingesteld naar de produktie, respectievelijk assemblage van PPC's in de Gemeenschap door Japanse exporteurs. Naar aanleiding van deze onderzoeken heeft de Commissie verbintenissen aanvaard van exporteurs die bepaalde modellen van PPC's in de Gemeenschap vervaardigden of assembleerden waarvan aanvankelijk werd geconstateerd dat de gewogen gemiddelde waarde van de daarin verwerkte componenten of materialen, van oorsprong uit Japan, meer dan 60 % van de totale waarde van alle componenten of materialen bedroeg [7].

(3) Na de publikatie in augustus 1991 van een bericht [8] waarin zij aankondigde dat de maatregelen ten aanzien van de invoer uit Japan binnenkort zouden verstrijken, ontving de Commissie een verzoek van het Comité van Europese fabrikanten van fotokopieerapparaten („Committee of European Copier Manufacturers" (CECOM)) om een nieuw onderzoek, waarbij dit Comité naar beweren optrad namens producenten die een groot gedeelte van de totale communautaire produktie van PPC's vertegenwoordigen. Dit verzoek om een nieuw onderzoek had uitsluitend betrekking op PPC's met

[1] PB nr. L 349 van 31. 12. 1994, blz. 1. Verordening laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 1251/95 (PB nr. L 122 van 2. 6. 1995, blz. 1).
[2] PB nr. L 209 van 2. 8. 1988, blz. 1. Verordening laatstelijk gewijzigd bij Verordening (EG) nr. 522/94 (PB nr. L 66 van 10. 3. 1994, blz. 10).
[3] PB nr. C 194 van 2. 8. 1985, blz. 5.
[4] PB nr. L 239 van 26. 8. 1986, blz. 5.
[5] PB nr. L 54 van 24. 2. 1987, blz. 12.
[6] Besluit 87/135/EEG van de Commissie (PB nr. L 54 van 24. 2. 1987, blz. 36).
[7] Zie Verordening (EEG) nr. 3205/88 van de Raad (PB nr. L 284 van 19. 10. 1988, blz. 36); Besluit 88/519/EEG van de Commissie (PB nr. L 284 van 19. 10. 1988, blz. 60); Besluit 88/638/EEG van de Commissie (PB nr. L 355 van 23. 12. 1988, blz. 66); Verordening (EEG) nr. 4017/88 van de Raad (PB nr. L 355 van 23. 12. 1988, blz. 1); Besluit 89/116/EEG van de Commissie (PB nr. L 43 van 15. 2. 1989, blz. 54); Verordening (EEG) nr. 359/89 van de Raad (PB nr. L 43 van 15. 2. 1989, blz. 1); Besluit 89/309/EEG van de Commissie (PB nr. L 126 van 9. 5. 1989, blz. 38); Besluit 90/47/EEG van de Commissie (PB nr. L 34 van 6. 2. 1990, blz. 28).
[8] PB nr. C 222 van 27. 8. 1991, blz. 2.

een kopieersnelheid van ten hoogste 75 kopieën per minuut op papier van A4-formaat. Overeenkomstig artikel 15, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 bevatte dit verzoek bewijsmateriaal waaruit bleek dat het verstrijken van de antidumpingmaatregelen opnieuw schade of dreiging van schade ten gevolge zou hebben. Het verzoek om een nieuw onderzoek had eveneens betrekking op de verbintenissen die in het kader van artikel 13, lid 10, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 waren aangeboden.

Op 16 juli 1992 deed CECOM de Commissie een aanvulling op zijn verzoek om een nieuw onderzoek toekomen waarin om uitbreiding ervan werd verzocht tot PPC's die meer dan 75 kopieën per minuut op papier van A4-formaat kunnen maken. Dit aanvullende verzoek bevatte bewijsmateriaal waaruit volgens de indiener bleek dat deze PPC's van oorsprong uit Japan met dumping werden ingevoerd en dat als gevolg van deze dumping de bedrijfstak van de Gemeenschap schade leed.

(4) Op 14 augustus 1992 heeft de Commissie door middel van een bericht in het *Publikatieblad van de Europese Gemeenschappen* [1] de inleiding aangekondigd van een nieuw onderzoek overeenkomstig de artikelen 14 en 15 van Verordening (EEG) nr. 2423/88.

(5) De Commissie heeft de exporteurs en importeurs waarvan bekend is dat zij hierbij betrokken zijn, de vertegenwoordigers van het exportland en de haar bekende producenten in de Gemeenschap daarvan in kennis gesteld en de rechtstreeks betrokkenen de gelegenheid gegeven hun standpunt schriftelijk bekend te maken en te verzoeken om te worden gehoord.

(6) Alle producenten in de Gemeenschap die de klacht hadden onderschreven, beantwoordden de vragenlijst en maakten hun standpunt schriftelijk bekend. Voorts werd enige informatie ontvangen van Kodak Ltd, te Hemel Hempstead, Verenigd Koninkrijk. Vrijwel alle exporteurs, evenals hun gelieerde importeurs en gelieerde producenten in de Gemeenschap, beantwoordden de vragenlijst en maakten hun zienswijze schriftelijk bekend. De enige bekende exporteur in Japan die de vragenlijst niet beantwoordde, was Sanyo Electric Co. te Osaka. Twee andere Japanse ondernemingen, Kyocera Corporation, Kioto en Fuji Xerox Company, Tokio, deelden mede dat zij in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek geen PPC's naar de Gemeenschap hadden uitgevoerd. Kyocera Corporation verklaarde dat zij sedert 1986 geen PPC's had vervaardigd en verzocht de Commissie om van de door haar aangegane verbintenis om de Commissie tijdig ervan in kennis te stellen indien zijn opnieuw met uitvoer naar de Gemeenschap zou beginnen [2], te worden ontheven. Een Japanse handelsmaatschappij, Mitsui Co. Ltd, Tokio, heeft de vragenlijst eveneens beantwoord. Drie niet gelieerde importeurs, Agfa Gevaert NV, Mortsel, België, Infotech Europe BV, 's-Hertogenbosch, Nederland en Lanier Europe BV, Sassenheim, Nederland hebben de vragenlijst beantwoord en hun standpunt schriftelijk bekendgemaakt. Alle partijen die daarom verzochten, werden gehoord.

(7) De Commissie heeft alle informatie die zij noodzakelijk achtte, verzameld en geverifieerd en heeft een onderzoek ingesteld ten kantore van de hiernavolgende ondernemingen :

— *producenten in de Gemeenschap die de klacht hebben ingediend :*

  — Océ Nederland BV, met hoofdkantoor en fabriek te Venlo, Nederland,

  — Olivetti-Canon Industriale SpA, met hoofdkantoor en fabriek te Ivrea, Italië,

  — Rank Xerox Ltd, met hoofdkantoor te Marlow, Verenigd Koninkrijk en fabrieken te Mitcheldean, Verenigd Koninkrijk, te Venray, Nederland en te Rijssel, Frankrijk ;

— *producenten/exporteurs in Japan :*

  — Canon Inc., Tokio,

  — Copyer Company Ltd, Tokio,

  — Konica Corp., Tokio,

  — Matsushita Electric Industrial Corp., Osaka,

  — Minolta Camera Co. Ltd (waarvan de naam sedertdien is gewijzigd in Minolta Co. Ltd), Osaka,

  — Mita Industrial Co., Osaka,

  — Ricoh Co. Ltd, Tokio,

  — Sharp Corp., Osaka,

  — Toshiba Corp., Tokio ;

— *gelieerde importeurs in de Gemeenschap :*

  — Canon Deutschland GmbH, Neuss, Duitsland

  — Canon France SA, Le Blanc Mesnil, Frankrijk,

  — Canon (UK) Ltd, Wallington, Verenigd Koninkrijk,

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

  — Gestetner Holdings PLC, Londen, Verenigd Koninkrijk,

  — Konica Bureautiqe SA, Nanterre, Frankrijk,

  — Konica Business Machines International GmbH, Hamburg, Duitland,

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

  — Minolta France SA, Carrières-sur-Seine, Frankrijk,

[1] PB nr. C 207 van 14. 8. 1992, blz. 16.
[2] Zie overweging 1, voetnoot 6.

— Minolta GmbH Business Equipment Operation, Langenhagen, Duitsland,

— Minolta Italia srl, Buccinasco, Italië,

— Minolta UK Ltd, Milton Keynes, Verenigd Koninkrijk,

— Mita Deutschland GmbH, Steinbach, Duitsland,

— Mita Europe BV, Hoofddorp, Nederland,

— Mita Italia SpA, Agrate, Italië,

— NRG Italia SpA, Milaan, Italië,

— NRG-Nashua France SA, Créteil, Frankrijk,

— Panasonic Deutschland GmbH, Hamburg, Duitsland,

— Panasonic Europe Ltd, Uxbridge, Verenigd Koninkrijk,

— Panasonic Italia SpA, Milaan, Italië,

— Panasonic UK Ltd, Bracknell, Verenigd Koninkrijk,

— Ricoh Deutschland GmbH, Eschborn, Duitsland,

— Ricoh Europe BV, Amstelveen, Nederland,

— Ricoh France SA, Neuilly-sur-Seine, Frankrijk,

— Ricoh Italia SpA, Verona, Italië,

— Selex Europe BV, Amstelveen, Nederland,

— Selex Italia SpA, Milaan, Italië,

— Selex (UK) Ltd, Croydon, Verenigd Koninkrijk,

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

— Sharp Electronics (UK) Ltd, Manchester, Verenigd Koninkrijk,

— Toshiba Europa GmbH, Neuss, Duitsland,

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

— Toshiba Information Systems (UK) Ltd, Weybridge, Verenigd Koninkrijk,

— Toshiba Systèmes (France) SA, Puteaux, Frankrijk;

— *niet-gelieerde importeurs in de Gemeenschap:*

— Agfa Gevaert NV, Mortsel, België.

(8) Het onderzoek naar dumping bestreek de periode van 1 juli 1991 tot en met 30 juni 1992, hierna „onderzoektijdvak" genoemd.

(9) Wegens de grote complexiteit van een aantal juridische, technische en beleidsmatige elementen die bij het onderzoek speelden en de zeer grote hoeveelheid gegevens en opmerkingen van belanghebbenden, waarvoor de termijnen dikwijls dienden te worden verlengd, nam het onderzoek aanzienlijk meer tijd in beslag dan de periode van één jaar waarin artikel 7, lid 9, onder a), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 voorziet. Om dezelfde redenen heeft de Commissie na 24 februari 1992, datum waarop de geldigheidsduur van vijf jaar van de oorspronkelijke maatregelen verstreek, nog bijna zes maanden nodig gehad om dit nieuwe onderzoek te openen. Overeenkomstig artikel 15, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 bleven de oorspronkelijke maatregelen gedurende deze gehele periode van kracht.

(10) Alle belanghebbenden werden in kennis gesteld van de belangrijkste feiten en overwegingen op grond waarvan werd overwogen de instelling van definitieve maatregelen aan te bevelen. Tevens werd een termijn vastgesteld waarbinnen belanghebbenden na deze bekendmakingen opmerkingen naar voren konden brengen.

B. BETROKKEN PRODUKT EN SOORTGELIJK PRODUKT

1. Betrokken produkt

(11) Ingevolge artikel 7, lid 9, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 blijft de op 2 augustus 1985 geopende anti-dumpingprocedure betreffende de invoer van fotokopieerapparaten van oorsprong uit Japan gelden zolang de maatregelen niet zijn verstreken, ingetrokken of beëindigd. De procedure heeft dus nog steeds betrekking op dezelfde produkten. Deze werden omschreven als fotokopieerapparaten, werkend met een optisch systeem, bestaande uit vier basisdelen, namelijk systemen voor beeldverwerking, voor fotogeleiding of -ontwikkeling, voor overdracht of fixering en voor papiertransport [1], of kortweg „fotokopieerapparaten voor gewoon papier (PPC's)" [2].

(12) Zoals de benaming ervan aangeeft, werken deze apparaten met gewoon in plaats van met geprepareerd papier. Voor gewone toepassingen worden nog vrijwel uitsluitend PPC's gebruikt. Bij kopieerapparaten voor geprepareerd papier wordt het beeld rechtstreeks van het originele document op een chemisch behandeld vel papier overgebracht, terwijl PPC's gebruik maken van een indirect procédé waarbij het optische systeem (met als belangrijkste componenten een lichtbron, een condensator, lenzen, spiegels, prisma's een aantal optische vezels) het beeld van het oorsponkelijke document op een lichtgevoelig oppervlak (meestal een cilinder of een plaat) projecteert. Vervolgens wordt het beeld ontwikkeld (gewoonlijk met behulp van kleurstof in poedervorm), op gewoon papier overgebracht (in beginsel door middel van

[1] Zie overweging 1, voetnoot 3.
[2] Overweging 1 van Verordening (EEG) nr. 2640/86, zie overweging 1, voetnoot 4 van deze verordening.

een elektrostatisch veld) en daarop gefixeerd (door warmte en/of druk). Fotokopieerapparaten voor geprepareerd papier waarbij de kopie rechtstreeks wordt verkregen en die onder GN-code 9009 11 00 vallen, zijn derhalve een ander produkt dan de PPC's waarop deze procedure betrekking heeft.

PPC's bestaan dikwijls uit verschillende afzonderlijke modules die eerst in de bedrijfsruimten van de klant worden geassembleerd. In dergelijke gevallen worden al die modules als deel uitmakende van de PPC beschouwd, ongeacht of zij afzonderlijk dan wel te zamen worden ingevoerd, tenzij zij duidelijk aan te merken zijn als aanvullende uitrustingsstukken die niet tot de standaardconfiguratie van de PPC behoren.

(13) Volgens de bovenstaande omschrijving van PPC's vallen digitale kopieerapparaten (zwart-wit of kleur) niet onder het toepassingsgebied van de procedure. De scanner van een digitaal kopieerapparaat die het originele document leest, zou weliswaar als een „optisch systeem" kunnen worden beschouwd, ware het niet dat een digitaal kopieerapparaat geen beeld op een lichtgevoelig oppervlak projecteert maar veeleer aan de hand van het oorspronkelijke beeld, nadat dit door de beeldprocessor in digitale signalen is omgezet, een nieuw beeld samenstelt, met of zonder wijziging van het oorspronkelijke beeld. Het is dit nieuwe beeld dat door middel van een laser op een lichtgevoelig oppervlak wordt overgebracht. Wanneer digitale kopieerapparaten aan computers worden gekoppeld, maken zij zelfs helemaal geen gebruik van een oorspronkelijk document.

2. Produkt waarop het onderzoek betrekking had

(14) Een nieuwe onderzoek kan zich uitstrekken tot het volledige assortiment waarop de procedure betrekking heeft. Het werd evenwel niet noodzakelijk geacht in het kader van deze herziening bepaalde types van produkten te onderzoeken die reeds van de oorspronkelijke maatregelen waren uitgesloten en waarvoor de bedrijfstak niet had gevraagd dat zij bij het onderzoek zouden worden betrokken. Hiertoe behoren analoge volledige-kleurkopieerapparaten, aflees- en drukapparaten voor vensterkaarten, afdrukapparaten voor microfilms, „whiteboard"-kopieerapparaten (apparaten die kopieën kunnen vervaardigen van gegevens op beeldschermen) en fotokopieerapparaten die van originelen van groter formaat dan A2 kopieën kunnen maken van A2-formaat en groter [1]. Dit betekent dat zogenaamde „highlight PPC's", die slechts enkele kleuren reproduceren om de aandacht te vestigen op bepaalde delen van een document, en A2-PC's, die van originelen van A2-formaat of groter kopieën van A2-formaat (doch niet groter) kunnen maken, bij het nieuwe onderzoek werden betrokken.

(15) Op verzoek van de bedrijfstak van de Gemeenschap werd het nieuwe onderzoek uitgebreid tot PPC's die meer dan 75 kopieën per minuut van A4-formaat kunnen maken. Volgens de in het kader van deze procedure gehanteerde produktomschrijving zijn deze apparaten duidelijk als PPC's aan te maken [2]. De enige reden waarom zij van de oorspronkelijke maatregelen werden uitgesloten, was dat ten tijde van het oorspronkelijke onderzoek geen produkten van de marktsegmenten 5 en 6 [3] uit Japan waren ingevoerd en de bedrijfstak van de Gemeenschap geen produkten van marktsegment 6 vervaardigde. In zijn aanvullend verzoek voor een nieuw onderzoek had CECOM met voldoende bewijsmateriaal aangetoond dat PPC's van marktsegment 5 sedertdien tegen dumpingprijzen uit Japan waren ingevoerd en aan de ondernemingen in de Gemeenschap die de klacht hadden ingediend en die produkten van de marktsegmenten 4 en 6 vervaardigden, schade berokkenden, hetgeen de uitbreiding van het nieuwe onderzoek tot PPC's met een capaciteit van meer dan 75 kopieën per minuut op papier van A4-formaat rechtvaardigde.

Diverse exporteurs en importeurs gaven commentaar op de uitbreiding van het onderzoek. Zij betwistten dat een nieuw onderzoek op basis van artikel 15 een dermate groot produktengamma kan omvatten en waren van mening dat een dergelijk onderzoek beperkt zou moeten zijn tot die types van produkten waarop de maatregelen van toepassing waren. Echter „design", produktie en distributiekanalen van bepaalde types produkten veranderen vaak in de loop van de tijd, waarbij de nieuwe types in wezen hetzelfde produkt blijven. Voor PPC's bij voorbeeld, ging de tendens in de richting van produktievere, grotere en snellere apparaten die echter in wezen nog steeds dezelfde technische kenmerken bezitten. Indien de Commissie in het kader van een nieuw onderzoek overeenkomstig artikel 15 geen nieuwe types van hetzelfde produkt zou mogen onderzoeken, enkel en alleen omdat deze types ten tijde van het oorspronkelijke onderzoek nog niet werden vervaardigd, zou een nieuwe procedure moeten worden ingeleid.

[1] Zie omschrijving van het produkt in artikel 1, lid 4, van Verordening (EEG) nr. 535/87.

[2] Zie bij voorbeeld het eerste streepje van artikel 1, lid 4, van Verordening (EEG) nr. 535/87 waarin aan deze produkten wordt gerefereerd als „de in lid 1 omschreven produkten". Lid 1 heeft betrekking op fotokopieerapparaten voor gewoon papier, werkend met een optisch systeem.

[3] Voor dit herzieningsonderzoek werden de algemeen aanvaarde. Dataquest-markt-segmenten gebruikt die in juli 1992 van teopassing waren, namelijk :
— „personal copier" : tot 12 kopieën per minuut, basisuitvoering,
— marktsegment 1 : tot 20 kopieën per minuut, met mogelijkheid tot verkleining/vergroting, zoom,
— marktsegment 2 : van 21 tot 30 kopieën minuut,
— marktsegment 3 : van 31 tot 44 kopieën per minuut,
— marktsegment 4 : van 45 tot 69 kopieën per minuut,
— marktsegment 5 : van 70 tot 90 kopieën per minuut,
— marktsegment 6 : 91 en meer kopieën per minuut.

Twee afzonderlijke procedures voor hetzelfde produkt van oorsprong uit hetzelfde land zou onlogisch zijn en strijdig met het in Verordening (EEG) nr. 2423/88 vervatte systeem. Voorts zou een dergelijke handelwijze tot incongruentie kunnen leiden. Voor de PPC's uit Japan werd het nieuwe onderzoek van de bestaande maatregelen op grond van artikel 15 eveneens ingeleid en uitgevoerd overeenkomstig artikel 14, in de overweging dat artikel 15 in samenhang met artikel 14 dient te worden gelezen en ook alleen maar zo kan worden gelezen. Herzieningen van bestaande maatregelen overeenkomstig deze bepalingen kunnen tot aanpassing van deze maatregelen leiden. Indien naar aanleiding van een nieuw onderzoek bestaande maatregelen niet zouden kunnen worden gewijzigd door uitbreiding daarvan tot nieuwe types van hetzelfde produkt, zou de doeltreffendheid van deze maatregelen in het gedrang worden gebracht.

Diverse exporteurs merkten bovendien op dat de Commissie in de periode tussen het tijdstip waarop CECOM de aanvulling op zijn verzoek om een nieuw onderzoek had ingediend en de datum van inleiding van het onderzoek, het Raadgevend Comité niet opnieuw had geraadpleegd. De procedure betreffende de invoer van PPC's uit Japan omvat evenwel alle types van PPC's, ongeacht de kopieersnelheid daarvan, en het Raadgevend Comité werd naar behoren geraadpleegd over het basisvoorstel van de Commissie tot inleiding van een nieuw onderzoek met betrekking tot deze procedure overeenkomstig artikel 15. De precieze criteria van het onderzoek waren destijds geen onderwerp van discussie. Deze criteria waren duidelijk in het bericht van inleiding vermeld en over de uitbreiding van het onderzoek tot PPC's met een kopieersnelheid van meer dan 75 kopieën per minuut werd daarna herhaaldelijk in het Raadgevend Comité van gedachten gewisseld, vooraleer enige conclusies werden getrokken omtrent de reikwijdte van mogelijke maatregelen. De belanghebbenden hebben immers zelf ook verstrekkende procedurele rechten en alle opmerkingen die zij tijdens het onderzoek naar voren hebben gebracht betreffende de types van produkten waarop het onderzoek en eventuele maatregelen betrekking hadden, werden zorgvuldig in overweging genomen alvorens conclusies werden getrokken.

3. Soortgelijk produkt

(16) Met betrekking tot de vraag of de door de betrokken Japanse producenten en exporteurs op de Japanse markt en in de Gemeenschap verkochte PPC's vergelijkbaar zijn met die welke in de Gemeenschap door de bedrijfstak van de Gemeenschap worden verkocht, werd bij het nieuwe onderzoek vastgesteld dat de belangrijkste technische kenmerken (als omschreven in de overwegingen 11 en 12) van alle onderzochte PPC's identiek of grotendeels vergelijkbaar waren in de zin van artikel 2, lid 12, van Verordening (EEG) nr. 2423/88. Daar komt nog bij dat, wat de gebruiksmogelijkheden betreft, PPC's van aangrenzende marktsegmenten — doch wellicht ook van andere segmenten — concurrerende produkten zijn en derhalve als soortgelijk dienen te worden beschouwd.

(17) Japanse PPC's van marktsegment 5, die in het onderzoektijdvak niet door de bedrijfstak van de Gemeenschap werden vervaardigd, werden op basis van de bovenstaande analyse als vergelijkbaar beschouwd met produkten van de marktsegmenten 4 en 6 die de bedrijfstak van de Gemeenschap wel vervaardigt. Een exporteur voerde aan dat Japanse PPC's van marktsegment 5 niet met door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde PPC's van de marktsegmenten 4 en 6 concurreerden, meer bepaald wegens verschillen in kopieersnelheid, kopieercapaciteit en gebruiksmogelijkheden. Bij het onderzoek werd evenwel vastgesteld dat de werkelijke maandelijkse kopieercapaciteit van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde PPC's van marktsegment 4 dikwijls verlijkbaar was met die van de Japanse PPC's van marktsegment 5. Bovendien was de kopieersnelheid van de laatstgenoemde apparaten in vele gevallen bij complexe toepassingen, zoals duplexkopiëren, niet veel hoger dan die van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde PPC's van marktsegment 4. Wat de gebruiksmogelijkheden betreft, werden geen fundamentele verschillen vastgesteld tussen de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde modellen van marktsegment 4 en de Japanse modellen van marktsegment 5. Het is niet uitgesloten dat apparaten van marktsegment 6 van de bedrijfstak van de Gemeenschap een beter rendement hebben dan de Japanse apparaten van marktsegment 5 wanneer zij in centrale reproduktieafdelingen waar grote aantallen kopieën worden gemaakt, worden gebruikt. Echter werd niet afdoende bewezen dat Japanse PPC's van marktsegment 5 niet eveneens voor dit doeleinde kunnen worden gebruikt, hoewel zij wellicht minder efficiënt zijn voor vervaardiging van grote aantallen kopieën, hetzij in een centrale reproduktieafdeling, hetzij gedecentraliseerd, bij voorbeeld in de gangen van kantoorgebouwen. Vooral klanten met een grote tot zeer grote kopieerbehoefte hebben derhalve een reële keuze tussen PPC's van de marktsegmenten 5 en 6. Bovendien werd door een andere Japanse exporteur met bewijsmateriaal aangetoond dat er een hevige concurrentiestrijd bestond, vooral in het kader van grote aanbestedingscontracten, tussen een „gecentraliseerd" apparatuurpakket, dat PPC's van marktsegment 6 omvat en dat ter voldoening aan de kopieerbehoeften van de cliëntele door de bedrijfstak van de Gemeenschap wordt aangeboden en een „gedecentraliseerd" apparatuurpakket dat PPC's van de marktsegmenten 5 en 4 omvat en door de Japanse ondernemingen op de markt wordt gebracht en dat in volledig dezelfde kopieerbehoeften voorziet. In die zin is er dus zelfs concurrentie tussen PPC's van niet-aangrenzende marktsegmenten. Over het algemeen genomen, ging de sterk toegenomen verkoop van PPC's van marktsegment 5 derhalve, althans

gedeeltelijk, ten koste van de verkoop van apparaten van de marktsegmenten 4 en 6, in die zin dat, bij gebrek aan modellen van marktsegment 5, klanten met een zo grote kopieerbehoefte dat zij normalerwijze niet van de aankoop van een PPC konden afzien, een model van de marktsegmenten 4 of 6 dienden te kopen.

Een Japanse onderneming had reeds een aanvang gemaakt met de uitvoer van een model van marktsegment 6 van Japan naar de Gemeenschap en was tijdens het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek begonnen met het op de markt brengen daarvan. Deze invoer concurreerde, blijkens de voorgaande analyse, met de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde PPC's van de marktsegmenten 6 en 4.

(18) De Japanse „personal copiers", de kleinste PPC's op de markt, die in het onderzoektijdvak niet door de bedrijfstak van de Gemeenschap werden vervaardigd, dienen als vergelijkbaar met de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde PPC's van marktsegment 1 te worden beschouwd. De apparaten van deze twee marktsegmenten hebben een vergelijkbare kopieersnelheid en het enige verschil tussen beide categorieën is dat PPC's van marktsegment 1 in het algemeen meer gebruiksmogelijkheden hebben, bij voorbeeld de mogelijkheid tot verkleining en vergroting, en in bepaalde gevallen een grotere kopieercapaciteit. Wanneer de technische verschillen zo gering zijn, wordt de keuze van de consument in sterke mate door de prijs bepaald.

C. BEDRIJFSTAK VAN DE GEMEENSCHAP

1. Inleiding

(19) De vraag of er een bedrijfstak van de Gemeenschap bestaat en, zo ja, welke producenten daarvan deel uitmaken, was in dit nieuwe onderzoek om twee redenen belangrijk : volgens de procedurevoorschriften moeten belanghebbenden die overeenkomstig artikel 15 van Verordening (EEG) nr. 2423/88 om een nieuw onderzoek verzoeken, overeenkomstig lid 3 van dat artikel aantonen dat het verstrijken van de maatregelen opnieuw tot schade of tot dreiging van schade voor een bedrijfstak van de Gemeenschap zal leiden. In principe moet bij een nieuw onderzoek de kans dat opnieuw schade of dreiging van schade ontstaat, worden beoordeeld met betrekking tot de bedrijfstak van de Gemeenschap als omschreven in artikel 4, lid 5, van Verordening (EEG) nr. 2423/88. Bepaalde exporteurs en importeurs betwijfelden of de indiener van de klacht die om het nieuwe onderzoek had verzocht, wel representatief was voor de communautaire producenten waarvan de gezamenlijke produktie van PPC's een groot gedeelte van de totale communautaire produktie in de zin van artikel 4, lid 5, vertegenwoordigde en of de conclusies ten aanzien van de schade derhalve tot deze producenten dienden te worden beperkt.

2. Bedrijfstak van de Gemeenschap in het oorspronkelijke onderzoek

(20) Ten tijde van de inleiding van de procedure betreffende PPC's in augustus 1985 bestond de bedrijfstak van de Gemeenschap uit vijf producenten : Develop Dr. Eisbein GmbH, Duitsland ; Océ Nederland BV, Nederland ; Ing. C. Olivetti & C. SpA, Italië ; Rank Xerox Ltd, Verenigd Koninkrijk en Nederland, en Tetras SA, Frankrijk. Te zamen vormden zij CECOM.

In mei 1986 verwierf een Japanse exporteur de meerderheid van de aandelen van Develop en werd deze onderneming voor het vaststellen van de schade in het kader van het oorspronkelijke onderzoek van de bedrijfstak van de Gemeenschap uitgesloten. Japanse dochterondernemingen die fotokopieerapparaten vervaardigden in de Gemeenschap, werden eveneens uitgesloten (1). In november 1986 verwierf een andere Japanse exporteur een minderheidsbelang in Tetras, hetgeen niet belette dat Tetras van de bedrijfstak van de Gemeenschap (2) deel bleef uitmaken. Tetras heeft sedertdien produktie en verkoop van PPC's stopgezet.

In het kader van het oorspronkelijke onderzoek werd besloten Rank Xerox, Océ en Olivetti als behorende tot de bedrijfstak van de Gemeenschap te beschouwen, niettegenstaande het feit dat deze drie fabrikanten een gedeelte van hun PPC-gamma uit Japan invoerden. Rank Xerox had bovendien 50 % van der aandelen van één van de Japanse exporteurs in bezit en de door Rank Xerox in het Verenigd Koninkrijk vervaardigde kleine PPC's hadden een betrekkelijk geringe, in de Gemeenschap toegevoegde waarde. De conclusies van de Raad betreffende de bedrijfstak van de Gemeenschap in het oorspronkelijke onderzoek, zowel wat de opneming van de klagende ondernemingen in de bedrijfstak van de Gemeenschap, als wat de uitsluiting van de Japanse dochterondernemingen met een produktieapparaat in de Gemeenschap betreft, werden door het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen aanvaard. (3). Het Hof bevestigde hiermede dat de autoriteiten van de Gemeenschap, wanneer zij rekening houden met alle terzake dienende gegevens, wat dit betreft, bij het nemen van besluiten ten aanzien van afzonderlijke gevallen een zekere beoordelingsvrijheid hebben.

(1) Zie overweging 62 van Verordening (EEG) nr. 2640/86 van de Commissie, in overweging 1, voetnoot 4, van deze verordening.
(2) Zie overweging 68 van Verordening (EEG) nr. 535/87 van de Raad, in overweging 1, voetnoot 5.
(3) Zie bij voorbeeld zaak C-156/87 (Gestetner Holdings PLC/ Raad en Commissie), Jursiprudentie 1990, blz. I-781, rechtsoverwegingen 41 tot en met 61.

3. Bedrijfstak van de Gemeenschap in het herzieningsonderzoek

(21) Het verzoek om een nieuw onderzoek werd ingediend namens de drie resterende leden van CECOM, namelijk Rank Xerox, Océ en Olivetti.

(22) De bewering van Rank Xerox dat zij van de bedrijfstak van de Gemeenschap deel uitmaakte, werd sedert het oorspronkelijke onderzoek met nieuwe argumenten onderbouwd. Deze onderneming heeft in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek geen PPC's uit Japan in de Gemeenschap ingevoerd noch deze verkocht en heeft het percentage van in de Gemeenschap toegevoegde waarde van haar in het Verenigd Koninkrijk vervaardigde PPC's aanzienlijk verhoogd. De in de Gemeenschap toegevoegde waarde voor de onderneming in haar geheel, met inbegrip van de vervaardiging van PPC's met hoge kopieersnelheid in Frankrijk, was eveneens aanzienlijk hoger dan in het oorspronkelijke onderzoek, in die mate zelfs dat de communautaire oorsprong van deze apparaten thans boven iedere twijfel verheven is. Rank Xerox dient derhalve nog steeds te worden beschouwd als tot de bedrijfstak van de Gemeenschap te behoren.

(23) Na het oorspronkelijke onderzoek heeft Océ haar produktie van kopieerapparaten met hoge kopieersnelheid op een aanzienlijk niveau gehandhaafd, met een zeer hoge, in de Gemeenschap toegevoegde waarde, zodat over de communautaire oorsprong van deze apparaten geen twijfel bestaat. Deze onderneming is evenwel niet erin geslaagd het door haar zelf vervaardigde produktengamma uit te breiden tot de marktsegmenten van apparaten met een lagere kopieersnelheid en zij blijft kopieermachines op basis van een OEM („original equipment manufacturing")-regeling van een Japanse fabriek betrekken. Deze OEM-PPC's vertegenwoordigen een vrij klein, hoewel niet onbetekenend, deel van de omzet van PPC's door Océ in de Gemeenschap. Tijdens het nieuwe onderzoek werd evenwel geconstateerd dat het thans vrij regelmatig voorkomt dat producenten, ook in Japan, een gedeelte van hun uitgebreide gamma door de consument gevraagde modellen bij andere producenten betrekken. Daar komt nog bij dat in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek het grootste gedeelte van de OEM-PPC's van Océ niet meer vanuit Japan werden geleverd maar vanuit een derde land dat niet bij het nieuwe onderzoek betrokken was (de juiste oorsprong van de produkten werd bevestigd). De invoer van PPC's door Océ uit Japan is sedert het oorspronkelijke onderzoek derhalve sterk teruggelopen. Océ kan derhalve, evenals in het oorspronkelijke onderzoek, als van de bedrijfstak van de Gemeenschap deel uitmakend worden beschouwd.

(24) In 1987 heeft Olivetti haar volledige PPC-produktie naar een nieuw opgerichte gemeenschappelijke onderneming („joint venture") met Canon, Olivetti-Canon Industriale (OCI), overgebracht die in de oude bedrijfsruimten van Olivetti te Ivrea, Italië, gevestigd is. In deze gemeenschappelijke onderneming beschikt Olivetti over de helft van alle aandelen plus één. De positie van Olivetti als lid van CECOM werd nader toegelicht in een schrijven van OCI van 15 oktober 1992 waarin werd bevestigd dat OCI bij besluit van de raad van bestuur van 22 juni 1992 Olivetti had gevolmachtigd OCI in deze anti-dumpingprocedure te vertegenwoordigen. OCI vervaardigt PPC's van marktsegment 1 die langs de distributiekanalen van Olivetti en Canon worden verkocht. De in de Gemeenschap toegevoegde waarde van deze PPC's is toereikend om deze produkten als van oorsprong uit de Gemeenschap te kunnen beschouwen. Uit het nieuwe onderzoek bleek dat OCI veeleer dan Olivetti als producent van PPC's in de zin van artikel 4, lid 5, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 dient te worden beschouwd. OCI is een onafhankelijke rechtspersoon die verantwoordelijk is voor de feitelijke vervaardiging van de PPC's. Olivetti is een grote, maar geen dominante aandeelhouder van deze onderneming. Zij is één van de twee distributiekanalen van OCI en de wettelijke vertegenwoordigster van deze onderneming bij dit nieuwe onderzoek. Olivetti vervaardigt zelf evenwel geen PPC's.

De conclusie luidde dat er geen reden was om OCI van de bedrijfstak van de Gemeenschap uit te sluiten. Het is inderdaad juist dat 50 % van de aandelen van OCI min één in bezit zijn van Canon, één van de bij het nieuwe onderzoek betrokken ondernemingen die PPC's uit Japan uitvoeren. Er is echter geen reden om aan te nemen dat OCI, waarover Canon en Olivetti gezamenlijk zeggenschap hebben, als onderneming die op grond van Verordening (EEG) nr. 2423/88 om bescherming tegen de invoer van PPC's uit Japan had verzocht, die zelf geen PPC's uit Japan had ingevoerd en die haar volledige medewerking aan het nieuwe onderzoek verleende, op een andere wijze zou hebben gehandeld dan Rank Xerox of dan Océ, dan wel op een wijze die de resultaten van het onderzoek onjuist of onbetrouwbaar zou hebben gemaakt.

Het was evenwel noodzakelijk de vaststelling van schade voor OCI te beperken tot de produktie voor en de verkoop langs de distributiekanalen van Olivetti. De reden hiervoor was dat Canon heeft nagelaten de Commissie de informatie te verschaffen die zij nodig had om een onderzoek in te stellen naar de verkoop van OCI langs de distributiekanalen van Canon en omdat de door Canon, één van de exporteurs van PPC's uit Japan, verstrekte informatie betreffende de verkoop in het kader van dit nieuwe onderzoek in elk geval niet voor de vaststelling van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap geleden schade in aanmerking kon worden genomen. Wat Olivetti betreft, zij opgemerkt dat hoewel het grootste gedeelte van de

PPC's die deze onderneming in het onderzoektijdvak in de Gemeenschap had verkocht, van Canon werd betrokken, een normale handelsstrategie die erop gericht is een volledig gamma van modellen aan te bieden, deze PPC's niet van oorsprong uit Japan waren. Met de verkoopstransacties tussen OCI en Olivetti werd overigens geen rekening gehouden omdat zij als transacties tussen gelieerde partijen werden beschouwd. De gegevens betreffende de produktiekosten en de kosten in verband met de verkoop door Olivetti van door OCI vervaardigde PPC's aan niet gelieerde afnemers werden door onderzoek vastgesteld.

(25) Na de instelling van het definitieve antidumpingrecht op de invoer van PPC's uit Japan in 1987 hebben vrijwel alle Japanse exporteurs een produktieapparaat in de Gemeenschap gevestigd of hun aldaar reeds bestaande produktieapparaat uitgebreid (namelijk in Frankrijk, in het Verenigd Koninkrijk en in Duitsland). In tegenstelling tot hetgeen voor OCI het geval is, zijn al deze produktie-eenheden in de Gemeenschap het volledige eigendom van exporteurs van PPC's uit Japan of is althans de meerderheid van de aandelen in handen van deze exporteurs, van wie geen hunner het verzoek om een nieuw onderzoek had onderschreven. Aangezien het nieuwe onderzoek betrekking had op de invoer uit Japan, werd ervan uitgegaan dat deze produktie-eenheden, waarvan het commercieel beleid werd bepaald door de bij het onderzoek betrokken moedermaatschappijen in Japan die evenmin het verzoek om een nieuw onderzoek hadden onderschreven, van de bedrijfstak van de Gemeenschap dienden te worden uitgesloten, aangezien gebleken was dat hun handelwijze van die van de producenten in de Gemeenschap die niet met Japanse exporteurs gelieerd waren, afweek.

4. Conclusie betreffende de bedrijfstak van de Gemeenschap

(26) De conclusie luidt dat, in het kader van dit nieuwe onderzoek, de bedrijfstak van de Gemeenschap de ondernemingen Océ, OCI en Rank Xerox omvat. De produktie van deze communautaire producenten, die wat OCI betreft, beperkt is tot het gedeelte dat voor Olivetti wordt vervaardigd en door deze laatstgenoemde wordt verkocht, vertegenwoordigde vrijwel de gehele communautaire produktie van het soortgelijke produkt, aangezien in het kader van dit nieuwe onderzoek de produktie-eenheden waarin Japanse exporteurs een meerderheidsparticipatie hadden, van het begrip „bedrijfstak van de Gemeenschap" dienden te worden uitgesloten. Deze uitsluiting betekende dat de produktie van PPC's door deze ondernemingen in de Gemeenschap, ongeacht of de betrokken apparaten voldoende, in de Gemeenschap toegevoegde waarde bevatten om als van oorsprong uit de Gemeenschap te worden beschouwd, niet als communautaire produktie kon worden aangemerkt en dat de genoemde ondernemingen in het kader van dit nieuwe onderzoek ook niet als communautaire producenten in de zin van artikel 4, lid 5, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 konden worden aangemerkt. De communautaire produktie bestond derhalve uit de produktie van de bedrijfstak van de Gemeenschap en van andere producenten in de Gemeenschap die niet van dat begrip bedrijfstak werden uitgesloten maar die verkozen het verzoek om een nieuw onderzoek niet te steunen. De enige andere mogelijke communautaire producent in het kader van het nieuwe onderzoek was Kodak, met een fabriek in Duitsland. Hoewel Kodak in antwoord op de vragenlijst van de Commissie informatie heeft verstrekt, heeft deze onderneming niet als een tot de bedrijfstak van de Gemeenschap behorende onderneming aan het onderzoek deelgenomen en het is derhalve niet duidelijk of de beperkte activiteiten van deze onderneming op het gebied van PPC's in de Gemeenschap als produktie zijn aan te merken. Het ging, hoe dan ook, om een gering aantal PPC's.

D. HUIDIGE SITUATIE OP DE MARKT VAN DE GEMEENSCHAP

1. Inleiding

(27) Voor de beantwoording van de vraag of het verstrijken van de geldende maatregelen opnieuw tot dumping en schade of dreiging van schade zou leiden, diende eerst de huidige economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap te worden onderzocht. Deze analyse bestaat uit drie delen. Eerst wordt een kort overzicht gegeven van de economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap ten tijde van het oorspronkelijke onderzoek. Vervolgens wordt de evolutie van de situatie tussen 1988 en het einde van het onderzoektijdvak tot in bijzonderheden onderzocht. In de derde plaats worden deze recente ontwikkelingen vergeleken met de situatie ten tijde van het oorspronkelijke onderzoek en wordt een conclusie getrokken betreffende de huidige economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

2. Situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap ten tijde van het oorspronkelijke onderzoek

(28) In het oorspronkelijke onderzoektijdvak (1 januari 1985 tot en met 31 juli 1985) daalde het marktaandeel van de bedrijfstak van de Gemeenschap voor zelf vervaardigde PPC's van 21 % in 1981 tot 11,2 %. Er werd prijsonderbieding vastgesteld bij de verkoop van uit Japan uitgevoerde modellen met veel gebruiksmogelijkheden. Deze apparaten werden namelijk verkocht tegen prijzen die vergelijkbaar waren met of lager waren dan die van eenvoudiger modellen van de bedrijfstak van de Gemeenschap. De prijzen stonden onder een neerwaartse druk. De winstmarge van de bedrijfstak van de Gemeenschap op de verkoop van PPC's zelf was teruggelopen van een nettowinst vóór belasting van

8 % in 1983 tot 4 % in het onderzoektijdvak, terwijl de streefmarge voor de bedrijfstak van de Gemeenschap op 12 % was vastgesteld. Op basis van deze elementen stelde de Raad vast dat de bedrijfstak van de Gemeenschap aanmerkelijke schade leed.

3. Huidige situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap

Inleiding

(29) De hierna geanalyseerde indicatoren voor de bedrijfstak van de Gemeenschap hebben betrekking op de periode van 1988 tot het einde van het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek (1 juli 1991 tot en met 30 juni 1992). Zij houden verband met de door de bedrijfstak van de Gemeenschap zelf vervaardigde PPC's. Het ombouwen van gebruikte apparaten die daarna opnieuw op de markt worden gebracht, werd eveneens in aanmerking genomen. Voor OCI werden uitsluitend gegevens in verband met de produktie voor en de verkoop langs de distributiekanalen van Olivetti gebruikt.

Produktie, produktiecapaciteit, bezettingsgraad, voorraden

(30) De produktie van de bedrijfstak van de Gemeenschap liep met 16 % terug, namelijk van 226 480 stuks in 1988 tot 190 375 stuks in het onderzoektijdvak. In deze periode verminderde de produktiecapaciteit van de bedrijfstak van de Gemeenschap met 29 %. Als gevolg hiervan verbeterde de capaciteitsbezetting, berekend op basis van een 8-urige werkdag, met 13 %, zodat deze in het onderzoektijdvak 81 % bedroeg. De voorraden namen met 7 % toe.

Werkgelegenheid, investeringen, uitgaven voor O & O

(31) Het aantal arbeidsplaatsen bij de produktie van PPC's door de bedrijfstak van de Gemeenschap nam met 13 % toe. Deze stijging moet worden toegeschreven aan een verschuiving naar de produktie van grotere en complexere PPC's alsmede aan de toenemende zorg voor het milieu die ertoe heeft geleid dat meer en meer tot het ombouwen van gebruikte apparaten wordt overgegaan, hetgeen een vrij arbeidsintensieve procedure is. Het aantal arbeidsplaatsen nam in het algemeen met 4 % toe tot een totaal van 16 549 in het onderzoektijdvak (de leveranciers van de bedrijfstak zijn hierbij niet meegeteld). De investeringen van de communautaire bedrijfstak liepen terug van 3 % van de omzet in 1988 tot 2,7 % van de omzet in het onderzoektijdvak. De uitgaven voor O & O namen in dezelfde periode toe van 5,3 tot 5,4 % van de omzet.

Omzet en marktaandeel

(32) Het aantal door de bedrijfstak van de Gemeenschap geïnstalleerde apparaten liep terug met 1 %, namelijk van 141 477 tot 140 186, hoewel de markt van de Gemeenschap met 24 % groeide. Het marktaandeel van de communautaire bedrijfstak verminderde derhalve, uitgedrukt in aantal stuks, met een vijfde, namelijk van 15,4 % tot 12,4 %. Na toepassing van een wegingscoëfficiënt voor kopieercapaciteit op het aantal geïnstalleerde eenheden, teneinde rekening te houden met verschillen tussen kleine en grote PPC's, bedroeg het marktaandeel van de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak nog steeds 29 %, hetgeen echter toch een zesde minder was dan in 1988 toen dit marktaandeel nog 34,4 % bedroeg. Opmerkelijk was vooral het teruglopende marktaandeel van de communautaire bedrijfstak voor middelgrote PPC's, waarvoor deze bedrijfstak steeds een sterke marktpositie had en die de meeste winst opleverden. In marktsegment 4 bij voorbeeld liep het aandeel van de bedrijfstak van de Gemeenschap terug van 64,4 % in 1988 tot 42,1 % in het onderzoektijdvak, dus met liefst een derde.

Prijsontwikkeling

(33) Het oordeel over de prijsontwikkeling van PPC's in de Gemeenschap in de tijd is tot op zekere hoogte noodzakelijk speculatief omdat geen informatie beschikbaar is over de werkelijke verkoopprijzen (anders dan de officiële of catalogusprijzen) in de aan het onderzoektijdvak voorafgaande jaren, de nieuwe modellen — met telkens andere specificaties — elkaar in snel tempo opvolgen en rekening moet worden gehouden met ontwikkelingen op het gebied van produktiekosten, inflatie en wisselkoersen. Vastgesteld werd evenwel dat tussen 1988 en het onderzoektijdvak de Japanse ondernemingen in een aantal gevallen nieuwe modellen met meer gebruiksmogelijkheden of geavanceerder apparaten op de markt hebben gebracht waarvan de catalogusprijzen lager waren dan die van de oude modellen. In andere gevallen werden de catalogusprijzen verscheidene jaren op hetzelfde niveau gehandhaafd, niettegenstaande de inflatie en de waardevermeerdering van de yen. In de bedrijfstak van de Gemeenschap had één onderneming in de periode tussen 1988 en het onderzoektijdvak zijn catalogusprijzen 21 % à 29 % verlaagd en waren voor een andere onderneming de inkomsten uit contracten die op het aantal gemaakte kopieën gebaseerd zijn, gecompenseerd voor inflatie, met 24 % teruggelopen. De derde producent van de Gemeenschap had zijn catalogusprijzen voor bepaalde modellen verlaagd en voor andere modellen verhoogd, waarbij de prijsverlagingen vooral voor de modellen van de lagere marktsegmenten golden. In het algemeen leek er dus sprake te zijn van een neerwaartse prijsspiraal voor de meeste, zoniet voor alle onderneming, hetgeen tot een neerwaartse druk op de prijzen leidde.

Winstgevenheid

(34) Deze neerwaartse druk op de prijzen komt tot uitdrukking in de evolutie van de winstgevendheid van de communautaire bedrijfstak. Terwijl de omzet van deze bedrijfstak voor zelf vervaardigde PPC's van 1988 tot het onderzoektijdvak met 3 % toenam, daalde de winst op de verkoop van deze apparaten met 76 %, namelijk van een gewogen gemiddelde van 11,1 % in 1988 tot 2,7 % in het onderzoektijdvak. De winstgevendheid van deze volledige sector in de Gemeenschap, met inbegrip van de dienstverlening, de complementaire verbruiksgoederen, de reserveonderdelen en de financiering liep met 42 % terug, namelijk van een gewogen gemiddelde van 11,1 % in 1988 tot 6,4 % in het onderzoektijdvak. Deze cijfers tonen aan dat in vergelijking met 1988, toen er een zelfde niveau van winstgevendheid bestond, de verkoop van zelf vervaardigde PPC-apparatuur veel minder winstgevend is geworden dan de daaraan verbonden verkoop van onderhouds- en van financieringscontracten, van papier, „toner", enzovoort. Hieruit lijkt te kunnen worden geconcludeerd dat de prijsconcurrentie bij de verkoop van PPC-apparatuur hevig is geworden.

Een aantal exporteurs voerde aan dat de winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap niet alleen op basis van de verkoop van PPC's diende te worden beoordeeld, doch dat ook rekening diende te worden gehouden met hun fotokopieerapparatenbedrijf in zijn volle omvang. Dit argument geeft aanleiding tot diverse opmerkingen. In de eerste plaats vormen de andere elementen van het fotokopieerapparatenbedrijf in zijn volle omvang, zoals de dienstverlening, de complementaire verbruiksgoederen, de reserveonderdelen en de financiering, niet het voorwerp van dit onderzoek. Ten tweede zijn de voor de vaststelling van de normale waarde gebruikte cijfers betreffende de winstgevendheid uitsluitend op de verkoop van PPC's gebaseerd en deze cijfers hadden wellicht hoger kunnen zijn, hetgeen tot vaststelling van nog meer dumping zou hebben geleid, indien zij op de omzetcijfers van het fotokopieerapparatenbedrijf in zijn volle omvang gebaseerd waren. Bij het oorspronkelijke onderzoek hadden diverse exporteurs zelfs erop aangedrongen dat de Commissie de cijfers betreffende de winstgevendheid voor het berekenen van de normale waarde uitsluitend op de verkoop van PPC-apparatuur zelf zou baseren. De Commissie heeft deze methode op hun verzoek toegepast en, om consequent te zijn, deze ook voor de vaststelling van de schade gebruikt. Deze methode werd tijdens het nieuwe onderzoek gehandhaafd. Ten slotte zij opgemerkt dat, indien de bedrijfstak van de Gemeenschap geen redelijk rendement zou mogen verwachten van zijn investeringen in de produktie van PPC's, er geen enkele stimulans meer zou zijn om deze produktie te handhaven. De producenten van de Gemeenschap zouden dan OEM-distributeurs worden die zich uitsluitend met verkoop en onderhoud van door Japanse ondernemingen vervaardigde PPC's bezighouden. Derhalve werd ervan uitgegaan dat bij de vervaardiging en de verkoop van de PPC's zelf een redelijke winstmarge moest kunnen worden verkregen.

Sommige exporteurs en importeurs voerden bovendien aan dat de winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap na het verstrijken van het onderzoektijdvak dermate was verbeterd dat deze bedrijfstak zich niet langer in een precaire situatie bevond. Met gebeurtenissen die zich na het verstrijken van het onderzoektijdvak voordoen, wordt normaal geen rekening gehouden omdat een onderzoek dan nooit zou kunnen worden beëindigd. Omdat dit onderzoek bijzonder veel tijd in beslag had genomen werd bij uitzondering aan dit bijzondere verzoek gevolg gegeven. Geconstateerd werd dat, alhoewel de algemene winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap in de lijn van de algemene verbetering in de economie binnen de Gemeenschap enigszins was verbeterd, de winst op de verkoop van PPC's nog steeds veel te laag was. De in het onderzoektijdvak gedane vaststellingen vormen derhalve nog steeds een betrouwbare grondslag voor de hiernavolgende conclusie.

4. Conclusie betreffende de huidige situatie in de bedrijfstak van de Gemeenschap

(35) Verscheidene belangrijke indicatoren van de rentabiliteit van de bedrijfstak in de Gemeenschap verslechterden aanzienlijk tussen 1988 en het einde van het onderzoektijdvak, te weten de produktie (minus 16 %), het marktaandeel (gekrompen van 15,4 % tot 12,4 %) en de winstgevendheid op de verkoop van PPC-apparatuur (gedaald van 11,1 % tot 2,7 %).

Uit een vergelijking van de gegevens betreffende schade van het oorspronkelijke onderzoektijdvak met de overeenkomstige gegevens van het nieuwe onderzoektijdvak bleek in de eerste plaats dat de markt van de Gemeenschap voor de betrokken produkten in deze periode 75 % in omvang is toegenomen, namelijk van 53 913 apparaten per maand (in tien Lid-Staten) tot 94 286 apparaten per maand (in twaalf Lid-Staten). In vergelijking met deze groei van de markt nam de verkoop in de Gemeenschap van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap zelf vervaardigde PPC's met 94 % toe, namelijk van 6 016 tot 11 682 apparaten per maand. Het marktaandeel van de communautaire bedrijfstak in de Gemeenschap voor zelf vervaardigde PPC's groeide dientengevolge, in apparatenaantallen gemeten, van 11,2 % tot 12,4 %. Deze groei van het marktaandeel ging echter ten koste van een daling van de nettowinst vóór belasting op PPC-apparatuur van 4 % in het oorspronkelijke onderzoektijdvak tot 2,7 % in het nieuwe onderzoektijdvak.

In deze kapitaalintensieve bedrijfstak die momenteel aan de ontwikkeling van belangrijke nieuwe opvolgers van de PPC, zoals digitale kopieermachines en „multi-purpose" (voor verschillende gebruiksdoeleinden dienende)-kantoormachines, werkt, zijn redelijke winstmarges en een behoorlijk marktaandeel belangrijk om de noodzakelijke investeringen in O & O en produktie-eenheden rendabel te maken, zodat een onderneming op middellange termijn levensvatbaar blijft. Uit een vergelijking van het oorspronkelijke onderzoektijdvak, toen de Raad vaststelde dat er sprake was van aanmerkelijke schade, met het nieuwe onderzoektijdvak, kan in het algemeen niet worden geconcludeerd dat de bedrijfstak van de Gemeenschap in een betere positie is komen te verkeren.

E. HANDELSWIJZE VAN DE BETROKKEN EXPORTEURS

1. Inleiding

(36) De handelwijze van de betrokken exporteurs diende eveneens te worden onderzocht. Een exporteur voerde wat dit betreft aan dat voor het beantwoorden van de vraag of het verstrijken van de geldende maatregelen opnieuw tot dumping en schade of dreiging van schade zou leiden, zijn beweerdelijk geringe en weinig bekendheid genietende uitvoer niet met die van de andere exporteurs mocht worden gecumuleerd. Opgemerkt zij evenwel dat anti-dumpingprocedures in beginsel betrekking hebben op de invoer uit landen en niet op individuele exporteurs. Daar komt nog bij dat de gevolgen van de invoer met dumping door de betrokken exporteurs voor de bedrijfstak van de Gemeenschap algeheel dienen te worden beoordeeld, aangezien elke door de bedrijfstak van de Gemeenschap door toedoen van invoer met dumping gemiste verkoop deze bedrijfstak in even sterke mate treft, of nu de gemiste afzet is toe te schrijven aan een grote of aan een kleine exporteur. Bovenbedoelde exporteur, wiens verkoop aan afnemers in de Gemeenschap in ieder geval wel een 10 % van de totale afzet, in de Gemeenschap, van PPC's van oorsprong uit Japan veregenwoordigt, zou dus ongerechtvaardigd bevoordeeld worden indien hij op een andere wijze dan de overige Japanse exporteurs zou worden behandeld.

2. Omvang van de invoer uit Japan

(37) De situatie bleek de volgende te zijn :

In absolute cijfers :

Tussen 1988 en het onderzoektijdvak nam de omvang van de invoer uit Japan met 16 % af, namelijk van 351 970 stuks tot 294 195 stuks per jaar.

Wat het verbruik betreft :

Voor dezelfde periode wordt de toename van het aantal PPC's dat jaarlijks in de Gemeenschap werd geïnstalleerd op 24 % geraamd, namelijk van 919 580 eenheden tot 1 137 910 eenheden. Het marktaandeel van de invoer uit Japan liep derhalve terug van 38,3 % in 1988 tot 25,9 % in het onderzoektijdvak.

Wat de totale produktie in de Gemeenschap betreft :

Tussen 1988 en het onderzoektijdvak nam de totale produktie in de Gemeenschap, met inbegrip van die van de Japanse produktie-eenheden in de Gemeenschap, met 30 % toe, namelijk van 640 263 stuks tot 834 094 stuks per jaar. De invoer uit Japan kwam zodoende overeen met 55 % van de totale produktie in de Gemeenschap in 1988 met 35,3 % in het onderzoektijdvak.

Wat de produktie van de bedrijfstak van de Gemeenschap betreft :

De produktie van de bedrijfstak in de Gemeenschap liep met 16 % terug, van 226 480 stuks in 1988 tot 190 375 stuks in het onderzoektijdvak. De invoer uit Japan kwam zodoende overeen met 155,4 % van de produktie van de bedrijfstak van de Gemeenschap in 1988 en met 154,5 % in het onderzoektijdvak.

Conclusie betreffende de omvang van de invoer :

(38) Na de instelling van het definitieve antidumpingrecht in februari 1987 nam de invoer uit Japan sterk in omvang af. Deze tendens komt de jongste tijd, door de waardevermeerdering van de yen, nog sterker tot uiting. Terzelfder tijd hebben de Japanse exporteurs hun produktie in de Gemeenschap aanzienlijk opgevoerd (met 56 %), namelijk van 413 783 stuks in 1988 tot 643 719 stuks per jaar in het onderzoektijdvak. Ook de invoer in de Gemeenschap van in derde landen gevestigde fabrieken is toegenomen (met 37,7 %), namelijk van 106 012 stuks per jaar in 1988 tot 145 978 stuks in het onderzoektijdvak.

Niettemin voerde Japan in het onderzoektijdvak nog steeds bijna 300 000 stuks per jaar in, dit is 26 % van de markt van de Gemeenschap, gemeten in stuks, en meer dan anderhalf maal de produktie, in stuks, van de bedrijfstak van de Gemeenschap. Tevens is gebleken dat geleidelijk een groter gedeelte van de invoer uit Japan uit middelgrote en grote PPC's bestaat, waardoor voor deze PPC's de druk op de traditioneel daarin sterke marktpositie van de bedrijfstak van de Gemeenschap nog toeneemt. In het algemeen had de invoer uit Japan in het onderzoektijdvak nog steeds zeer ernstige gevolgen voor de bedrijfstak van de Gemeenschap, afhankelijk, met name, van de prijzen waartegen de apparaten werden verkocht.

3. **Prijzen van de uit Japan ingevoerde produkten**

Methode voor het onderzoek van de prijsonderbieding

(39) De mate waarin de gewogen gemiddelde verkoopprijzen van de in het onderzoektijdvak uit Japan in de Gemeenschap ingevoerde produkten de gewogen gemiddelde verkoopprijzen van de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak onderboden, werd onderzocht voor de Duitse, de Franse en de Italiaanse markt alsmede voor die van het Verenigd Koninkrijk, welke markten representatief werden geacht voor de markt van de Gemeenschap in haar geheel, aangezien het overgrote deel van de in de Gemeenschap verkochte produkten, die zowel de in de Gemeenschap vervaardigde als de uit Japan ingevoerde produkten omvatten, op de markt van deze landen werd afgezet.

In tegenstelling tot de Japanse dochterondernemingen in de Gemeenschap, die de PPC's in hoofdzaak bij dealers onderbrengen voor gewone verkoop, werden die van de bedrijfstak van de Gemeenschap door deze laatste in hoofdzaak bij eindgebruikers geïnstalleerd op basis van leasecontracten, op basis van contracten volgens aantal vervaardigde kopieën en op basis van verhuurcontracten. Met het oog op een eerlijke vergelijking van de prijzen hield de Commissie uitsluitend rekening met gewone verkoop en met leasing door de bedrijfstak van de Gemeenschap. Om in de laatstgenoemde contracten het voor de vergelijking van de prijzen te gebruiken „apparatuur"-element te ontkoppelen van het „financiële" element, werd gebruik gemaakt van de op algemeen aanvaarde boekhoudkundige principes berustende interne boekhoudsystemen van de ondernemingen. De aldus berekende gewogen gemiddelde prijs van de PPC-apparatuur werd voor elk model vervolgens vergeleken met de overeenkomstige gewogen gemiddelde prijzen van de Japanse modellen bij gewone verkoop. Zuivere verhuurcontracten, met andere woorden contracten die volgens de normale boekhoudkundige beginselen niet als verkoopcontracten kunnen worden aangemerkt, werden van de vergelijking uitgesloten. Dit gold ook voor de op het aantal kopieën gebaseerde contracten, ongeacht of deze al dan niet als contracten van het type verkoopcontract kunnen worden aangemerkt, omdat een objectieve ontkoppeling als bovengenoemd bezwaarlijk valt uit te voeren. Voor de berekening van de verkoopprijzen werd uitgegaan van nettoprijzen, exclusief de rechtstreeks daaraan verbonden kortingen en rabatten. Bij het inruilen van gebruikte apparaten verleende kortingen werden, evenals voor de berekening van de dumping het geval was, niet als kortingen op de verkoop van het nieuwe apparaat beschouwd.

De vergelijking had uitsluitend betrekking op nieuw vervaardigde modellen, aangezien een vergelijking van de prijzen van gemoderniseerde of omgebouwde modellen met nieuwe een vertekend beeld zou hebben opgeleverd. Omdat het vergelijken van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde modellen met die van de Japanse exporteurs een technisch ingewikkelde zaak is, werd de prijsonderbieding onderzocht op basis van een representatieve steekproef van zeven, op een totaal van dertig, door de bedrijfstak van de Gemeenschap zelf vervaardigde modellen. Deze modellen werden zodanig geselecteerd dat zij een breed gamma van PPC's vertegenwoordigen uit die produktsegmenten waar de bedrijfstak van de Gemeenschap vrijwel al zijn zelf vervaardigde modellen verkocht, namelijk de marktsegmenten 1 tot en met 4. Deze modellen vertegenwoordigen te zamen ongeveer 30 % van de omzet van PPC's in de Gemeenschap door de communautaire bedrijfstak gedurende het onderzoektijdvak. Elk van deze modellen werd in aanzienlijke hoeveelheden verkocht. Van de zeven modellen van de bedrijfstak van de Gemeenschap werden in de vier betrokken Lid-Staten in totaal ongeveer 15 000 stuks verkocht en de verhouding gewone verkoop en leasing lag voor deze modellen ruwweg bij 50/50. Voor elk van deze representatieve modellen van de bedrijfstak van de Gemeenschap werd, indien dit voorhanden was, een vergelijkbaar ingevoerd model van elke Japanse exporteur geselecteerd. Vrijwel al deze modellen werden eveneens in aanzienlijke hoeveelheden verkocht. Wat de weinige ingevoerde modellen die slechts in kleine hoeveelheden werden verkocht, betreft, bleken de prijzen van die modellen niet sterk van andere, vaker verkochte modellen af te wijken. In ieder geval legden bij de berekening van de gewogen gemiddelde marge van onderbieding voor elke exporteur kleine hoeveelheden weinig gewicht in de schaal.

Met twee produktsegmenten, namelijk die van de „personal copiers", die de kleinste PPC's zijn, en de apparaten van marktsegment 6, die de grootste zijn, werd bij de berekening van de marge van onderbieding geen rekening gehouden. De „personal copiers" concurreren met de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde PPC's van marktsegment 1, juist zoals de Japanse PPC's van marktsegment 5 dat doen met de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde modellen van marktsegment 6. Met het oog op een zo betrouwbaar mogelijke vergelijking van de prijzen, met zo gering mogelijke correcties voor verschillen in technische kenmerken, werden de Japanse modellen van marktsegment 1 evenwel met de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde modellen van marktsegment 1 en de Japanse modellen van marktsegment 5 met die van marktsegment 4 van de bedrijfstak van de Gemeenschap vergeleken. Dit betekent niet dat, na correctie voor verschillen in technische kenmerken, er bij de Japanse „personal copiers" geen onderbieding van de modellen van marktsegment 1 van de bedrijfstak van de Gemeenschap bestond, noch dat dit niet het geval zou zijn bij de Japanse modellen van marktsegment 5 met betrekking tot de door de

bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde modellen van marktsegment 6. Het betekent slechts dat dergelijke vergelijkingen voor het berekenen van de marge van onderbieding niet noodzakelijk werden geacht, aangezien prijsvergelijkingen op basis van beter vergelijkbare produktsegmenten, die verreweg het grootste gedeelte van de produktie van de Gemeenschap vertegenwoordigen, voorhanden waren.

(40) Voor zover noodzakelijk werden passende correcties aangebracht voor verschillen in verband met de technische kenmerken en het niveau van het handelsverkeer.

Bij de aanpassingen voor technische verschillen werd een groot aantal criteria gehanteerd, die van het ene produktsegment tot het andere verschilden. De correcties werden door de Commissie vastgesteld op basis van zowel door de bedrijfstak van de Gemeenschap als door de exporteurs verstrekte informatie. In het algemeen werden correcties toegepast voor het al dan niet aanwezig zijn van extra specificaties, doch niet voor beweerde kwaliteitsverschillen tussen deze specificaties. Dergelijke verschillen werden voor een betrouwbare kwantificering als te subjectief beschouwd en te moeilijk te beoordelen. De waarde van de extra specificaties werd in beginsel berekend als de verhouding tussen de catalogusprijs van de betrokken specificatie en die van het basismodel zonder die specificatie, zoals die werd vastgesteld voor een aantal andere modellen van hetzelfde produktsegment. De waarde van minder belangrijke specificaties werd soms geraamd als een percentage van de waarde van belangrijker vergelijkbare specificaties. De waarde van bepaalde toebehoren die dikwijls aan de Japanse modellen dienden te worden toegevoegd om deze met de modellen van de bedrijfstak van de Gemeenschap vergelijkbaar te maken, werd berekend als de verhouding tussen de catalogusprijs van deze modellen en die van het Japanse basismodel. Het resulterende percentage werd vervolgens opgeteld bij de werkelijke verkoopprijs van het basismodel, in de veronderstelling dat het percentage van de korting op de catalogusprijs van de extra specificatie vergelijkbaar was met het percentage van de korting op het basismodel.

Naar aanleiding van door exporteurs gemaakte opmerkingen heeft de Commissie onderzocht of een correctie diende te worden aangebracht voor het in het algemeen hogere gewicht van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde modellen in vergelijking met de Japanse, vooral bij de modellen van het gamma met een hogere kopieersnelheid. Wat dit betreft, werd gesteld dat de consument aan een groter gewicht op zich geen enkele waarde toekent. Veeleer wellicht is het tegendeel het geval. Belangrijker is evenwel dat het gewichtscriterium als maatstaf voor de produktiviteit of de duurzaamheid onnauwkeurig bleek te zijn, aangezien het feitelijke en het beoogde aantal kopieën per maand van de in de steekproef opgenomen Japanse modellen en de feitelijke en de beoogde levensduur van deze modellen in werkelijkheid niet wezenlijk van die van de in de steekproef begrepen modellen van de bedrijfstak van de Gemeenschap verschilden, zowel in absolute cijfers als in verhouding tot de kopieersnelheid. Wat de duurzaamheid betreft, werd bovendien vastgesteld dat de lease-termijnen in het algemeen van vergelijkbare duur waren, hetgeen betekent dat de PPC's door de gebruikers over dezelfde termijn werden afgeschreven, ongeacht of het een Japans model dan wel een model van de bedrijfstak van de Gemeenschap betrof. Leasing heeft thans de plaats van verhuur ingenomen als de normale wijze van plaatsing van deze apparaten bij de klanten door de bedrijfstak van de Gemeenschap. Wat het beweerde tweede of derde operationele leven van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde apparaten betreft, zij opgemerkt dat ook de Japanse apparaten dikwijls tweedehands worden verkocht. Bovendien heeft het feit dat een bepaald model geschikt zou zijn om later te worden gemoderniseerd of omgebouwd en opnieuw verkocht, in de ogen van de eerste gebruiker geen enkele waarde. Voor verschillen in gewicht of beweerde verschillen in produktiviteit/duurzaamheid werd derhalve geen correctie toegekend.

Sommige exporteurs waren bovendien van mening dat een correctie diende te worden toegepast voor de beweerdelijk hogere kwaliteit van en voor de langere looptijd van de garantie bij door Rank Xerox en Océ vervaardigde apparaten. Vastgesteld werd evenwel dat deze garanties enkel worden toegekend aan afnemers die een onderhoudscontract nemen en dat deze worden gefinancierd uit de opbrengst daarvan. De door de bedrijfstak van de Gemeenschap verstrekte garanties die niet aan een onderhoudscontract waren gebonden, waren vergelijkbaar met die van de Japanse exporteurs.

(41) De verkoop werd op hetzelfde handelsniveau vergeleken in alle gevallen waarin van de betrokken produkten voldoende hoeveelheden werden verkocht. Olivetti had te weinig apparaten aan eindgebruikers en Océ te weinig apparaten aan dealers verkocht om in aanmerking te kunnen worden genomen. De verkoop van bepaalde modellen door Rank Xerox aan dealers in bepaalde Lid-Staten werd eveneens buiten beschouwing gelaten omdat het om te weinig apparaten ging. Vrijwel alle Japanse ondernemingen verkochten voldoende hoeveelheden op dealerniveau maar slechts enkele Japanse ondernemingen verkochten voldoende apparaten op het niveau van de eindgebruiker. Wanneer de verkopen van de bedrijfstak van de Gemeenschap aan eindgebruikers met Japanse verkopen aan dealers dienden te worden vergeleken, werd op de eerstgenoemde een correctie toegepast teneinde deze op dealerniveau te brengen. Deze correctie werd berekend aan de

hand van het feitelijke prijsverschil tussen de twee niveaus van Rank Xerox (voor modellen die in voldoende hoeveelheden werden verkocht) waarvan de verkoopstructuur voor dit doeleinde met die van Océ vergelijkbaar werd geacht. De Japanse verkoop op distributeurniveau werd eveneens aangepast teneinde deze op dealerniveau te brengen. Deze correctie was gebaseerd op de prijsverschillen van de Japanse ondernemingen tussen deze twee niveaus. De verkopen van alle merken werden derhalve vergeleken, hetzij op het niveau van de dealers, hetzij dat van de eindgebruikers wanneer beide partijen voldoende hoeveelheden hadden verkocht.

De prijzen van de door Japanse ondernemingen aan OEM-importeurs verkochte produkten werden, na op het niveau cif grens Gemeenschap te zijn gebracht en na toevoeging van de douanerechten, anti-dumpingrechten en vergoedingen voor douaneafhandeling, vergeleken met de door de bedrijfstak van de Gemeenschap toegepaste prijzen die van eindgebruiker- of dealerniveau op het niveau af fabriek waren gebracht. Voor dit laatste doeleinde werd de procentuele verlaging van de kosten bij verkoop op het niveau af fabriek, op basis van de eigen kostenstructuur van de bedrijfstak van de Gemeenschap, in mindering gebracht op de werkelijke verkoopprijzen.

Resultaten

(42) Op deze grondslag varieerden de gewogen gemiddelde marges van onderbieding voor individuele exporteurs, voor alle in de steekproef begrepen ingevoerde modellen te zamen, van 7 % tot 36 %. De gewogen gemiddelde marge van onderbieding voor alle exporteurs te zamen was 26 %. De gewogen gemiddelde marge van onderbieding voor de marktsegmenten 4 en 5 was twee maal zo hoog als voor de segmenten 1, 2 en 3 (38 % ten opzichte van 19 %). Hoewel de gewogen gemiddelde marge van onderbieding in Duitsland en in het Verenigd Koninkrijk hoger was dan in Frankrijk en in Italië, was deze marge in de laatstgenoemde twee Lid-Staten eveneens aanzienlijk. Uit deze cijfers blijkt dat, ondanks de geldende anti-dumping-maatregelen, de Japanse exporteurs hun PPC's op de markt van de Gemeenschap nog steeds tegen aanzienlijk lagere prijzen verkochten dan die van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

Prijsonderbieding

(43) De bovenomschreven methode die voor het vaststellen van de marge van onderbieding werd gebruikt, werd eveneens toegepast om te bepalen met welk percentage de nettoprijzen franco grens Gemeenschap, vóór inklaring, zouden moeten worden verhoogd om de werkelijke verkoopprijzen van de in de steekproef begrepen modellen op het niveau te brengen dat voor de bedrijfstak van de Gemeenschap noodzakelijk is om een winstmarge te verkrijgen die een redelijk rendement op de investeringen mogelijk maakt. De werkelijke gewogen gemiddelde verkoopprijzen van elke exporteur, zoals die bij het onderzoek naar de onderbieding werden vastgesteld, werden met de richtprijzen van de door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde modellen vergeleken. Het absolute bedrag waarmee deze prijzen lager waren dan de genoemde richtprijzen werd vervolgens op een gewogen gemiddelde grondslag voor elke exporteur op de nettoprijs franco grens Gemeenschap, vóór inklaring, in de marge van onderbieding omgezet. Teneinde de verkopen door gelieerde importeurs aan eerste onafhankelijke kopers in de Gemeenschap op de nettoprijs franco grens Gemeenschap, vóór inklaring, terug te brengen, werden de bestaande anti-dumping- en douanerechten in mindering gebracht. Voor PPC's met een kopiercapaciteit van meer dan 75 kopieën per minuut was geen anti-dumpingrecht van toepassing en diende derhalve een dergelijk bedrag niet in mindering te worden gebracht. Op deze grondslag werden gewogen gemiddelde marges van prijsonderbieding voor individuele exporteurs vastgesteld die van 44 % tot 141 % liepen. De gewogen gemiddelde marge van prijsonderbieding voor alle exporteurs te zamen op dit niveau was 113 %.

(44) De bij dit onderzoek gebruikte richtwinstmarge voor de bedrijfstak van de Gemeenschap werd berekend als een percentage, vóór belasting, van de werkelijke omzet in het onderzoektijdvak dat toereikend was om een winst op geïnvesteerd vermogen, vóór belasting, van 18 % mogelijk te maken, hetgeen redelijk werd geacht voor op de beurs genoteerde ondernemingen met een goede financiële reputatie in deze sector van het bedrijfsleven. Deze 18 % werd berekend op basis van de volgende elementen : marktrente van 8 % gedurende het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek, premie van 4 % ter compensatie van de aandeelhouders voor het risico van hun investering en een gemiddeld belastingtarief van 35 % waaraan de bedrijfstak van de Gemeenschap is onderworpen. Voor deze berekening werd uitgegaan van de omzet en de produktiemiddelen van de gehele kopieersector van de bedrijfstak van de Gemeenschap, aangezien het niet mogelijk was de voor de verkoop van de PPC-apparatuur alleen gebruikte middelen op betrouwbare wijze van de rest te onderscheiden. In elk geval werd ervan uitgegaan dat de opbrengst van kapitaalinvesteringen voor de deelsector apparatuur van de sector fotokopieerapparaten niet lager mag zijn dan voor de andere deelsectoren. Voor het vaststellen van de omzet werd eveneens rekening gehouden met de verkoop buiten de Gemeenschap door de bedrijfstak van de Gemeenschap van in de Gemeenschap vervaardigde apparaten. De daaruit resulterende richtwinstmarge op de verkoop was 9,4 % berekend als een gewogen gemiddelde voor de bedrijfstak van de Gemeenschap in zijn geheel.

(45) Gegeven een werkelijke gewogen gemiddelde winst, vóór belasting van de bedrijfstak van de Gemeenschap op PPC-apparatuur in het onderzoektijdvak van 2,7 %, werden de verkoopprijzen van de in de steekproef begrepen modellen van de bedrijfstak van de Gemeenschap nogmaals verhoogd met een extra 6,7 % winst op de omzet. Met deze methode, die gebaseerd is op de werkelijke gewogen gemiddelde winst op alle door de bedrijfstak van de Gemeenschap zelf vervaardigde modellen te zamen, veeleer dan op de werkelijke winst of het werkelijke verlies op uitsluitend de in de steekproef begrepen modellen, wordt rekening gehouden met de hogere winstmarges die door de bedrijfstak van de Gemeenschap op niet in de vergelijking opgenomen modellen van marktsegment 6 werden behaald. Om deze reden genoot deze methode de voorkeur boven de meer gebruikelijke methode die erin bestaat de produktiekosten van elk model in de vergelijking te vermeerderen met een winstmarge van 9,4 % op de omzet.

4. Conclusie

(46) Na de instelling van het voorlopige anti-dumpingrecht liep de invoer van PPC's uit Japan sterk in omvang terug. Niettemin is die invoer in volume nog steeds aanzienlijk. De invoer uit Japan vertoonde ook een verschuiving naar grotere PPC's. De mate van onderbieding op de markt van de Gemeenschap die voor de Japanse invoer werd vastgesteld, was in het algemeen hoog, in het bijzonder voor de grotere PPC's. Gezien de sterke druk op de prijzen die deze aanzienlijke invoer uit Japan veroorzaakte, werd het noodzakelijk geacht na te gaan of deze invoer met dumping tot de bovenomschreven situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap bijdroeg en of het verstrijken van de geldende anti-dumpingmaatregelen opnieuw tot dumping en schade zou leiden.

F. NIEUWE INVOER MET DUMPING

1. Algemeen

(47) De berekening van de dumping, zowel voor de normale waarde als voor de exportprijs, werd uitsluitend gebaseerd op de geverifieerde gewone verkoop van PPC's. Leasing- en huurcontracten en contracten op basis van het aantal gemaakte kopieën werden van de berekening uitgesloten teneinde deze te vereenvoudigen en betrouwbaarder te maken. Aangezien deze contracten slechts een klein percentage van het totale aantal transacties van de Japanse ondernemingen, zowel in de Gemeenschap als in Japan, vertegenwoordigden, werd ervan uitgegaan dat daarmee aan de resultaten niet in aanmerkelijke mate afbreuk zou worden gedaan.

(48) De dumpingmarges werden eerst afzonderlijk vastgesteld voor verkopen onder merknaam en OEM-verkopen en pas in de laatste fase van de berekening gecombineerd tot één enkele gewogen gemiddelde dumpingmarge voor elke exporteur. De OEM-verkoop, zowel op de binnenlandse markt als voor uitvoer naar de Gemeenschap, onderscheidde zich in het algemeen van de verkoop onder merknaam door diverse factoren : voor de OEM-verkoop waren de verkoopkosten, de kosten voor reclame en dienstverlening en de andere kosten aanmerkelijk lager dan voor verkopen onder merknaam ; de OEM-PPC's werden aan de eindverbruiker doorverkocht onder een merknaam die niet eigendom van de exporteur was en de producent en de OEM-afnemers stonden in hun betrekkingen vrij tegenover elkaar.

(49) De OEM-importeur Agfa Gevaert verzocht om een individuele dumpingmarge en een individueel anti-dumpingrecht met het argument dat zijn invoer uit Japan in mindere mate met dumping gebeurde, dat deze onderneming niet had bijgedragen aan de dumping en dat zij recht had op een bijzondere behandeling omdat zij een aanzienlijke bijdrage leverde aan ontwerp en ontwikkeling van de door hem in Japan aangekochte PPC's. Bij het onderzoek werd vastgesteld dat de invoer door Agfa Gevaert met dumping gebeurde, zij het in mindere mate dan de onder merknaam verkochte produkten van zijn Japanse leveranciers. Wat de bijdrage van Agfa Gevaert aan de in Japan aangekochte PPC's betreft, werd geconstateerd dat de toegevoegde waarde daarvan beperkt was en vooral gelegen was in het uiterlijk van de PPC en in de presentering en de programmatuur van het controlepaneel, veeleer dan in de werking van het binnenwerk van het apparaat. Het was derhalve duidelijk dat Agfa Gevaert niet als de fabrikant van zijn uit Japan komende PPC's kon worden beschouwd, maar dat deze een OEM-importeur was. Verordening (EEG) nr. 2423/88 voorziet evenwel niet in de mogelijkheid om aan individuele importeurs, zijnde zowel verkopers van OEM-produkten als van produkten onder merknaam, afzonderlijke rechten op te leggen, dit in tegenstelling tot hetgeen voor de exporteurs het geval is. Afzonderlijke rechten voor importeurs zouden immers gemakkelijk tot selectieve dumping door de betrokken exporteurs kunnen leiden. In artikel 2 van Verordening (EEG) nr. 2423/88 is bepaald dat een anti-dumpingrecht kan worden toegepast op ieder produkt ten aanzien waarvan dumping plaatsvindt, wanneer het in de Gemeenschap in het vrije verkeer brengen daarvan schade veroorzaakt. Een produkt wordt geacht met dumping te zijn ingevoerd indien de prijs van het produkt bij uitvoer naar de Gemeenschap lager is dan de normale waarde van een soortgelijk produkt. Voor de berekening van de exportprijs dient de uitvoer naar alle importeurs in de Gemeenschap van alle verschillende types van het betrokken

produkt te worden gecumuleerd overeenkomstig artikel 2, lid 8, van Verordening (EEG) nr. 2423/88. In artikel 13, lid 2, van die verordening is bepaald dat in de verordeningen waarbij anti-dumpingrechten worden opgelegd het produkt, het land van oorsprong of van uitvoer en, zo mogelijk, de naam van de leverancier dienen te worden vermeld. In deze verordening is niets bepaald ten aanzien van de vermelding van de naam van de importeur.

(50) De zogenaamde inruilkortingen werden geacht de waarde van de ingeruilde PPC weer te geven of, wanneer de betrokken PPC's werden vernietigd, het bedrag dat moest worden betaald om te voorkomen dat een tweedehandsmarkt de afzet van recent vervaardigde PPC's zou hinderen. Aangezien deze inruilkortingen niet als echte kortingen konden worden beschouwd, werden zij niet op de verkoopprijs van de nieuwe machine in mindering gebracht, noch voor de vaststelling van de normale waarde, noch voor de berekening van de exportprijs. Deze uitgaven werden beschouwd als deel uitmakend van de verkoopkosten, administratiekosten en algemene uitgaven, hierna „VA & A" genoemd. Het feit dat deze uitgaven door sommige exporteurs in verband konden worden gebracht met de verkoop van nieuwe PPC's wekt geen verbazing aangezien de oude PPC alleen bij aankoop van de nieuwe wordt ingeruild. Dit betekent echter niet dat het door de leveranciers bij de inruil betaalde bedrag een korting op de verkoop van de nieuwe PPC vormt. Ook het feit dat sommige exporteurs deze uitgaven in hun boekhouding op hun brutoomzet in mindering brachten, is niet bepalend voor de juridische interpretatie van het begrip „korting" in artikel 2, lid 3, onder a), van Verordening (EEG) nr. 2423/88. Deze redenering werd ook gevolgd ten aanzien van de praktijk die erin bestaat het resterende gedeelte van een leasing-contract voor een bij een klant geïnstalleerde PPC af te betalen teneinde een nieuw apparaat te kunnen verkopen, hetgeen een met het verlenen van een inruilkorting overeenkomende regeling is. Hierbij werd de in het oorspronkelijke onderzoek gevolgde werkwijze toegepast die door het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen is aanvaard [1].

(51) Gewone financiële uitgaven werden zowel voor de normale waarde als voor de exportprijzen als kosten in aanmerking genomen. Compenserende financiële inkomsten uit normale handelstransacties werden aanvaard tot het niveau waarop deze de financiële uitgaven volledig teniet deden. Het verzoek van sommige exporteurs de financiële inkomsten eveneens te mogen afschrijven tegen andere VA & A-onkosten werd niet aanvaard aangezien een te veel aan financiële inkomsten niet kan worden gebruikt om werkelijk gemaakte onkosten voor VA & A te elimineren. Het door leveranciers verleende krediet werd overeenkomstig de normale handelwijze van de Commissie niet als compenserende financiële inkomsten beschouwd, doch als potentiële kosten die niet werden gedragen, en waarvoor geen correctie kan worden toegestaan. Buitengewone inkomsten en uitgaven werden in alle gevallen buiten beschouwing gelaten.

(52) Ook voor de berekening van zowel de normale waarde als de exportprijs werden de uitgaven en inkomsten van PPC-servicecentra in bepaalde gevallen in de VA & A-percentages die op de verkoop van PPC's van toepassing zijn, ingecalculeerd, met name wanneer uit het onderzoek bleek dat deze centra aan de kopers van PPC's bepaalde kosteloze diensten verleenden, bij voorbeeld door het geven van een technische opleiding aan dealers of het gratis ter beschikking stellen van reserveonderdelen waarvan de kosten niet afzonderlijk konden worden geïdentificeerd. Aangezien deze centra eveneens bij de sluiting en de uitvoering van onderhoudscontracten betrokken waren, werd de daaruit voortvloeiende omzet in deze gevallen eveneens in aanmerking genomen.

2. Normale waarden

Bindingen tussen juridisch onafhankelijke ondernemingen

(53) Dergelijke bindingen waren in tweeërlei opzicht voorwerp van discussie. Ten eerste ging het om de vraag of twee van de betrokken exporteurs in werkelijkheid een economische eenheid vormden. Een van deze ondernemingen (onderneming A) is grotendeels het eigendom van de andere (onderneming B) en wordt opgenomen in de geconsolideerde rekeningen van deze laatste, hoewel zij een zelfstandige rechtspositie heeft en afzonderlijk op de beurs genoteerd is. Onderneming A assembleert op basis van een onderaannemingsovereenkomst een grote hoeveelheid PPC's voor onderneming B. Deze laatste verschaft de bij haar onderzoek en ontwikkeling (O & O) verkregen technische kennis, de technische ontwerpen en levert het grootste gedeelte van de onderdelen. Onderneming B, die als de producent van de PPC's dient te worden beschouwd, verkoopt deze en andere PPC's zowel in Japan als voor uitvoer naar de Gemeenschap. Een gezamenlijke verkoopmaatschappij van de ondernemingen A en B verkoopt in Japan PPC's van het merk van onderneming B. Onderneming A vervaardigt echter eveneens — zij het deels verschillende — PPC's voor eigen rekening, met gebruikmaking van bepaalde eigen O & O en tegen betaling van licentierechten aan onderneming B voor het resterend gedeelte. Onderneming A verkoopt deze PPC's voor uitvoer naar de Gemeenschap (maar niet in Japan), ten dele aan

[1] Zie bijvoorbeeld zaak C-174/87, Ricoh Company Ltd/Raad, Jurisprudentie 1992, blz. I-1335, rechtsoverwegingen 19, 20 en 21.

OEM-afnemers en ten dele onder eigen merknaam en heeft hiervoor een eigen distributienet opgericht. Onderneming A vervult in dit geval alle functies van producent en exporteur en dient derhalve als economisch onafhankelijk van onderneming B te worden beschouwd, alhoewel beide ondernemingen duidelijk gelieerd zijn. Aangezien onderneming A op haar binnenlandse markt geen zelf vervaardigde PPC's, noch merkprodukten, noch OEM-produkten, verkoopt werd de normale waarde voor deze onderneming geconstrueerd, deels aan de hand van kosten die ten kantore van onderneming A, onderneming B en hun gemeenschappelijke verkoopmaatschappij werden geverifieerd en deels aan de hand van de gewogen gemiddelde kosten en winst van andere producenten.

(54) Evenwel dient een onderscheid te worden gemaakt tussen de bovenomschreven situatie waarbij twee ondernemingen op hetzelfde horizontale niveau handelen en dezelfde functies vervullen, hoewel een van beide een meerderheidsparticipatie in de andere heeft en de ene ten dele afhankelijk van de andere is, en een situatie waarbij binnen een groep van juridisch onafhankelijke ondernemingen een scheiding van produktie- en verkoopactiviteiten wordt doorgevoerd waarbij de ene onderneming zich met de produktie en de andere zich met de verkoop bezighoudt. Twee ondernemingen die een dergelijke verticale verdeling van op zich onvolledige taken hebben doorgevoerd, vormen een enkele economische eenheid, hetgeen door het Hof van Justitie van de Europese Gemeenschappen herhaaldelijk is bevestigd. De Commissie kon derhalve niet akkoord gaan met de bewering van bepaalde exporteurs dat de gebruikte exportprijzen en normale waarde niet vergelijkbaar waren in de zin van artikel 2, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2423/88. De binnenlandse en de exportprijzen werden namelijk „af opslagplaats producent" vergeleken, waarbij de binnenlandse verkoopfilialen als een onderdeel van de economische eenheid „producent" werden beschouwd omdat zij taken vervulden die normaal tot de verantwoordelijkheid van een interne verkoopafdeling van de producent behoren. De verkoop door deze binnenlandse dochterondernemingen werd derhalve vergeleken met de verkoop voor uitvoer naar de Gemeenschap door de exportafdeling van de producent. Voor verschillen die op de vergelijkbaarheid van de prijzen van invloed waren, werden overeenkomstig artikel 2, leden 9 en 10, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 correcties toegepast.

Selectieve normale waarde

(55) Twee exporteurs voerden aan dat zij voor de verkoop aan niet-gelieerde distributeurs een afzonderlijk distributiekanaal gebruikten, dat deze verkoop op een ander handelsniveau dan de verkoop aan andere soorten afnemers plaatsvond, dat naar hun mening dit handelsniveau diende te worden gebruikt voor het vaststellen van de normale waarde ter vergelijking met de exportprijzen en dat geen rekening mocht worden gehouden met hun verkopen aan andere afnemers. De Commissie heeft deze argumenten onderzocht. Voor beide exporteurs werd na onderzoek van een representatieve steekproef uit de diverse modellen geconstateerd dat de prijzen bij hun individuele transacties met de vorenbedoelde distributeurs in aanzienlijke mate vergelijkbaar waren met de prijzen bij hun individuele transacties met andere soorten afnemers, zowel dealers als eindgebruikers. Wat de aan de genoemde distributeurs verkochte hoeveelheden betreft, voor de diverse modellen afzonderlijk of in totaal, werd eveneens een aanzienlijke overeenkomst geconstateerd met de aan andere soorten afnemers, zowel dealers als eindgebruikers, verkochte hoeveelheden. De door een bepaalde exporteur genoemde distributeurs bleken bovendien ten dele aan eindgebruikers te verkopen, hetgeen betekent dat zij, wat dit betreft, dezelfde functies uitoefenden als de dealers. De andere exporteur beweerde dat zijn verkoop aan de genoemde distributeurs via dezelfde verkoopkanalen plaatsvond als de verkoop aan grote eindgebruikers, hetgeen zou betekenen dat voor beide soorten afnemers een vergelijkbare kostenstructuur gold. Ten slotte zij opgemerkt dat voor beide exporteurs de totale verkoop aan de beweerdelijk niet-gelieerde distributeurs, uitgedrukt in omvang, bijzonder gering was in vergelijking met hun verkoop op de binnenlandse markt en dat deze minder dan 5 % bedroeg van hun verkoop voor uitvoer. De Commissie is derhalve van mening dat de exporteurs niet hebben aangetoond dat de verkoopkanalen van de niet-gelieerde distributeurs, wat de kosten, de hoeveelheden, de prijzen en de functies van de koper betreft, steeds duidelijk te onderscheiden waren van de verkoop aan andere soorten afnemers en dat deze exporteurs derhalve niet hadden kunnen aantonen waarom voor de vergelijking met de exportprijzen het genoemde distributiekanaal had moeten worden gebruikt, met uitsluiting van alle andere verkoopkanalen.

Voorts was er geen reden om de verkoop aan eindgebruikers uit te sluiten, zoals een van de vorengenoemde exporteurs had gevraagd, aangezien de prijzen van afzonderlijke transacties met eindgebruikers, in het bijzondere de grote, in ruime mate vergelijkbaar waren met de prijzen bij individuele transacties met dealers.

Normale waarde bij verkoop onder merknaam op basis van reële prijzen

(56) In het onderzoektijdvak beliep de omvang van de binnenlandse verkoop van PPC's voor alle exporteurs, behalve één, meer dan 5 % van hun verkoop voor uitvoer naar de Gemeenschap. De normale waarde voor deze ene exporteur werd geconstrueerd. Voorts werd ervan uitgegaan dat de verkopen van PPC's op de binnenlandse markt van de andere exporteurs te zamen genomen voldoende representatief waren om als grondslag voor de vaststelling

van de normale waarde te dienen. Voor deze exporteurs werd ten minste 70 % van de verkoop op de binnenlandse markt onderzocht. Sommige transacties die op verzoek van de exporteurs niet voor de berekeningen werden gebruikt, hielden verband met verkoopkanalen die een bijzonder kleine omzet vertegenwoordigden of met verkopen door zeer kleine gelieerde verkoopfilialen.

Voor deze exporteurs werden binnenlandse modellen van PPC's geselecteerd die vergelijkbaar waren met de naar de Gemeenschap uitgevoerde modellen, waarbij voorzover noodzakelijk en mogelijk correcties werden toegepast voor verschillen in technische kenmerken ten opzichte van de op de binnenlandse markt verkochte modellen. Voor een aantal exportmodellen werden geen goed vergelijkbare binnenlandse modellen gevonden. De normale waarde voor deze modellen werd derhalve geconstrueerd.

Voor elk vergelijkbaar binnenlands model werd de omvang van de verkoop op de binnenlandse markt vergeleken met die van de verkoop voor uitvoer naar de Gemeenschap van het exportmodel. Indien de verkoop op de binnenlandse markt, in omvang uitgedrukt, niet meer dan 5 % van de verkoop voor uitvoer bedroeg, werd deze binnenlandse verkoop voor het betrokken model niet representatief geacht en werd de normale waarde voor dat model geconstrueerd.

(57) Voor elk resterend vergelijkbaar model werd het aantal met winst op de binnenlandse markt verkochte apparaten berekend door de nettofactuurprijs — na toepassing van rechtstreeks daarmee verband houdende kortingen en rabatten — van *elke transactie te vergelijken met de produktiekosten*, berekend op de hierna omschreven wijze. Wanneer de winstgevende verkoop in volume meer dan 80 % van de totale verkoop van het betrokken model op de binnenlandse markt vertegenwoordigde, werd de normale waarde berekend als de gewogen gemiddelde verkoopprijs van alle transacties, met inbegrip van die welke met verlies hadden plaatsgevonden. Wanneer de winstgevende verkoop in omvang tussen 20 % en 80 % van de totale verkoop op de binnenlandse markt van het betrokken model vertegenwoordigde, werd de normale waarde berekend als de gewogen gemiddelde verkoopprijs van uitsluitend winstgevende transacties. Bedroeg de winstgevende verkoop in omvang minder dan 20 % van de totale verkoop op de binnenlandse markt van het betrokken model, dan werd de normale waarde voor dat model geconstrueerd, aangezien in dat geval ervan uitgegaan werd dat deze verkoop niet in het kader van het normale handelsverkeer in de zin van artikel 2, lid 4, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 was gebeurd.

Geconstrueerde normale waarde voor de verkoop onder merknaam

(58) Wanneer overeenkomstig de bovenomschreven methode de normale waarde diende te worden geconstrueerd, werden de produktiekosten van de voor uitvoer bestemde modellen berekend. De voor de afschrijving van de matrijzen in aanmerking te nemen bedragen werden vastgesteld overeenkomstig de normale boekhoudmethoden en belastingvoorschriften van Japan, die in volledige afschrijving over een periode van twee jaar voorzien. In sommige gevallen, namelijk wanneer de door de exporteurs opgegeven produktiekosten sterk afweken van de bij de boekhoudkundige controle gevonden kosten in verband met verkochte goederen en voorraden, werden correcties toegepast.

(59) Het redelijk geachte bedrag voor VA & A dat bij de berekening van de produktiekosten diende te worden toegevoegd was voor alle producenten op hun eigen kostenstructuur, met inbegrip van die van de verkoopfilialen, gebaseerd overeenkomstig het beginsel dat de onderneming één enkele economische eenheid vormt. Deze werkwijze werd ook toegepast voor de enige producent die op zijn binnenlandse markt geen PPC's van zijn eigen merk verkocht. In dat geval werd gebruik gemaakt van de door hem bij de verkoop, via zijn gemeenschappelijke binnenlandse verkoopfiliaal met een andere producent, van PPC's van het merk van die andere producent gemaakte VA & A-kosten. Bij het oorspronkelijke onderzoek werd dezelfde werkwijze toegepast. Deze producent voerde aan dat indien hij zijn eigen merk van PPC's op de binnenlandse markt had verkocht, dit slechts in kleine hoeveelheden, op een meer directe wijze en met minder kosten zou zijn geschied. Deze producent beschikte evenwel over een binnenlands distributienet en er was, bij gebrek aan enig bewijsmateriaal, geen enkele reden om aan te nemen dat hij de PPC's van zijn eigen merk niet via dit net zou hebben verkocht. Daar komt nog bij dat, aangezien de VA & A als een percentage van de omzet werd berekend, het argument dat een kleinere verkochte hoeveelheid, zelfs via een ander, eenvoudiger soort van distributiekanaal, noodzakelijkerwijze tot een lagere kostenallocatie zou hebben gleid, onjuist is. Ten slotte zij opgemerkt dat de omstandigheid dat het eigen merk van deze producent minder goed bekend zou zijn, reeds is ingecalculeerd door het feit dat in zijn binnenlandse distributienet, waarop de VA & A gebaseerd was, voor de PPC's van het merk van de andere producent weinig reklamekosten zijn gemaakt.

De VA & A-uitgaven werden in alle gevallen waarin hiervoor voldoende boekhoudkundige informatie beschikbaar was, specifiek voor PPC's en afzonderlijk voor elk distributiekanaal berekend.

De uitgaven voor O & O werden in het algemeen vastgesteld op basis van de uitgaven die volgens de interne boekhoudsystemen van de onderneming, wat deze kostenplaats betreft, aan de fotokopieerapparatenafdeling in haar geheel (met inbegrip van de digitale en de volledige-kleurapparaten) werden toegerekend. Wanneer die afdeling niet afzonderlijk kon worden geïdentificeerd of bij de toerekening van O & O-kosten door de onderneming aan die afdeling geen rekening werd gehouden met de niet aan specifieke produkten toerekenbare basis-O & O, werden de volledige O & O-kosten van de onderneming als grondslag genomen, berekend als een percentage van de totale produktiekosten van de onderneming voor alle produkten. Het argument dat de kosten voor O & O dienen te worden beperkt tot die welke uitsluitend verband houden met PPC's werd van de hand gewezen. Uitgaven voor O & O zijn algemene uitgaven die door een onderneming als lopende uitgaven dienen te worden behandeld en derhalve dienen te worden geboekt in het boekjaar waarin zij zijn gemaakt bij de afzet van soortgelijke produkten of, wanneer het niet aan een bepaald produkt toerekenbare kosten van O & O betreft, van alle produkten. De compensatie van uitgaven voor O & O door inkomsten uit licentierechten werd toegestaan.

(60) Wanneer exporteurs een produkt in voldoende hoeveelheden met winst hadden verkocht, werd als redelijke winstmarge de gewogen gemiddelde winst op hun eigen verkoop genomen, met andere woorden de totale verkoop indien meer dan 80 %, in volume uitgedrukt, met winst werd verkocht en uitsluitend de winstgevende verkoop indien tussen 20 % en 80 %, in volume uitgedrukt, met winst werd verkocht. In andere gevallen werd de gewogen gemiddelde winstmarge genomen van alle andere producenten die een voldoende hoeveelheid met winst hadden verkocht. Hoewel sommige exporteurs op deze werkwijze kritiek hadden daar deze naar hun mening in hoge winstmarges resulteerde, vloeide deze rechtstreeks voort uit de in overweging 57 omschreven toetsing aan het criterium van het normale handelsverkeer. De juistheid van deze werkwijze wordt bevestigd door artikel 2, lid 3, onder b), ii), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 waarin duidelijk is bepaald dat de bij het construeren van de normale waarde te gebruiken winstmarge op de winstgevende verkoop dient te berusten.

Normale waarde voor OEM-produkten

(61) De methode voor de vaststelling van de normale waarde voor OEM-produkten was in het algemeen identiek met de hierboven omschreven methode die voor de verkoop onder merknaam werd gebruikt. In tegenstelling tot de situatie ten tijde van het oorspronkelijke onderzoek verkochten diverse producenten thans OEM-produkten op hun binnenlandse markt. Wanneer dergelijke verkoop meer dan 5 %, in volume, van de OEM-verkoop voor uitvoer naar de Gemeenschap bedroeg, zowel algeheel als voor elk vergelijkbaar model, werd de normale waarde voor de OEM-verkoop op basis van de werkelijk betaalde prijzen vastgesteld in alle gevallen waarin de betrokken produkten in voldoende hoeveelheden met winst waren verkocht. In andere gevallen werd de normale waarde voor OEM-produkten geconstrueerd, hetzij, indien mogelijk, aan de hand van de eigen kosten- en winststructuur van de producent, hetzij op basis van de kosten en winststructuur van de OEM-verkoop van andere producenten. Aangezien bruikbare gegevens betreffende kosten en winst van andere producenten in verband met de verkoop van OEM-PPC's op de binnenlandse markt beschikbaar waren, kon in dit laatste geval aan het verzoek van een exporteur de bij zijn OEM-verkoop van andere produkten in dezelfde sector gemaakte kosten en winst in aanmerking te nemen, geen gevolg worden gegeven. Dit zou namelijk strijdig zijn met het bepaalde in artikel 2, lid 3, onder b), ii), van Verordening (EEG) nr. 2423/88.

(62) Wanneer de normale waarde diende te worden geconstrueerd op basis van de uitgaven voor VA & A van andere ondernemingen, werden de uitgaven voor O & O als deel uitmakende van de produktiekosten beschouwd, hetgeen betekent dat de O & O-cijfers van elke onderneming werden gebruikt, in combinatie met de gewogen gemiddelde uitgaven voor VA & A (met uitsluiting van O & O) van andere ondernemingen. Deze werkwijze werd betrouwbaarder geacht dan die waarbij van de O & O-cijfers van andere ondernemingen gebruik wordt gemaakt.

3. **Exportprijs**

Algemeen

(63) De exportprijzen werden geverifieerd voor ongeveer 70 % van de totale verkoop voor uitvoer naar de Gemeenschap van elke exporteur. De verkoop aan OEM-importeurs werd volledig gecontroleerd ten kantore van, hetzij de exporteurs zelf, hetzij hun filialen in de Gemeenschap die bij de verkoop van OEM-produkten betrokken waren. Wat de merkprodukten betreft, die vrijwel uitsluitend via filialen in de meeste Lid-Staten van de Gemeenschap werden verkocht, werd ervan uitgegaan dat met de verificatie van een representatieve steekproef, gebaseerd op de grootste Lid-Staten, kon worden volstaan. Bij de definitieve berekening van de dumping werd een corrigerende wegingscoëfficiënt toegepast om opnieuw de oorspronkelijke verhouding tussen de verkoop onder merknaam en de verkoop van OEM-produkten vast te stellen.

(64) Voor de modellen die in verschillende configuraties werden verkocht, werden in overleg met de exporteurs standaardconfiguraties vastgesteld, hetgeen normaal op de eenvoudigste basisversie van elk betrokken model neerkwam. Deze standaarduitvoering werd vervolgens met de binnenlandse modellen vergeleken en, waar nodig en mogelijk, werd de normale waarde van het vergelijkbare binnenlandse model naar behoren aangepast.

Status van de importeurs

(65) Geconstateerd werd dat drie importeurs die beweerden niet met een exporteur gelieerd te zijn, dat in werkelijkheid wel waren.

Het eerste geval had betrekking op een importeur waarin één van de Japanse exporteurs in september 1991 een aanzienlijke minderheidsparticipatie had verworven. Dit vrij grote aandelenpakket bleek de betrokken exporteur een aanzienlijke zeggenschap over de importeur te geven. De exporteur had namelijk een structuurprogramma uitgewerkt om de samenwerking tussen de twee ondernemingen te intensiveren. Het verdere onderzoek wees uit dat deze samenwerking, zoals uit de controles ten kantore van de importeur bleek, onverenigbaar was met hetgeen als een normale, niet-gelieerde handelsrelatie wordt beschouwd. Een bijzonder opvallend aspect van deze samenwerking hield verband met de prijszetting voor PPC's die door de exporteur aan de importeur werden verkocht. In ten minste één geval bleek daarbij dat deze prijs varieerde al naar gelang de betrokken PPC's aan anti-dumpingrechten waren onderworpen of niet, hetgeen het vermoeden deed rijzen dat er van absorptie van het anti-dumpingrecht sprake was. Derhalve werd ervan uitgegaan dat aan de criteria van artikel 2, lid 8, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 ws voldaan, in die zin dat in dit geval zowel een associatie- als een compensatieregeling bleek te bestaan die de tussen de exporteur en de importeur betaalde of te betalen prijzen onbetrouwbaar maakten. Deze importeur en zijn filialen in de Gemeenschap werden derhalve als geassocieerde importeurs in de zin van artikel 2, lid 8, onder b), beschouwd.

(66) Gezien het bovenstaande en de daaruit voortvloeiende conclusie dat de betrokken importeur als een gelieerde importeur diende te worden aangemerkt, kon deze niet als een OEM-importeur worden behandeld. Een essentieel kenmerk van de verkoop aan OEM-importeurs is dat de exporteurs aanzienlijk minder kosten hebben bij een dergelijke verkoop omdat de importeur de goederen onder eigen merknaam en voor eigen rekening op de markt brengt, distribueert en onderhoudt. De exporteur kan derhalve lagere prijzen toepassen en het standpunt verdedigen dat werkelijke OEM-uitvoer op een lager handelsniveau geschiedt dan de uitvoer van merkprodukten en, met het oog op een eerlijke vergelijking, met een soortgelijk handelsniveau op de binnenlandse markt dient te worden vergeleken. Wat dit betreft zij opgemerkt dat de importeur de van de betrokken exporteur aangekochte PPC's onder zijn eigen merknamen in de Gemeenschap had afgezet. Dit is echter op zich niet voldoende om als OEM-importeur te worden aangemerkt. Het zou namelijk voor een exporteur al te eenvoudig zijn indien zijn filialen in de Gemeenschap de status van OEM-importeur zouden verkrijgen enkel en alleen omdat zij zijn produkt onder een andere merknaam verkopen, zoals voor bepaalde, bij dit onderzoek betrokken exporteurs blijkbaar het geval was. Opdat de verkoop voor uitvoer van een produkt kan worden geacht op het handelsniveau van een OEM-importeur te zijn geschied, moet de informatie betreffende de tussen de exporteur en de importeur geldende verkoopprijzen en de door elk van deze partijen gedragen kosten betrouwbaar zijn. Aan dit criterium is per definitie niet voldaan tussen geassocieerde partijen in de zin van artikel 2, lid 8, onder b).

Deze conclusies werden door de betrokken importeur en exporteur betwist. Zij voerden aan dat althans de goederen die voorafgaand aan de aankoop van het aandelenpakket door de exporteur werden besteld, als tussen niet-gelieerde partijen verhandelde goederen zouden moeten worden beschouwd. Zoals hierboven uiteengezet, is echter vanaf het tijdstip van aankoop van de aandelen de relatie tussen de exporteur en de importeur zodanig veranderd dat de werkelijke prijzen die voor alle daarop volgende invoer werden betaald, ongeacht of de goederen voor of na de aankoop van het aandelenpakket werden besteld, onbetrouwbaar werden. Dit geldt eveneens voor de kosten. Het feit dat de Commissie deze kosten heeft geverifieerd en, met enige correcties, voor het construeren van de exportprijs heeft gebruikt, betekent niet noodzakelijk dat deze kosten als volkomen betrouwbaar werden aanvaard.

(67) Het voorgaande geldt in nog sterkere mate voor een andere importeur. In het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek was het kapitaal van deze importeur grotendeels in handen van één van de Japanse exporteurs. Aangezien de exporteur een meerderheidsparticipatie in de onderneming had, werden de tussen de exporteur en de importeur toegepaste prijzen en de door beide partijen gedragen kosten onbetrouwbaar geacht. Hoewel de importeur de PPC's die hij van de betrokken exporteur had gekocht, onder zijn eigen merknaam in de Gemeenschap doorverkocht, is deze merknaam feitelijk het eigendom van de betrokken exporteur en wordt hij door deze gecontroleerd. De importeur kon derhalve niet als een OEM-importeur worden behandeld.

(68) In september 1991 nam de hoofdvestiging van één van de Japanse exporteurs in Europa een belangrijke minderheidsparticipatie in een derde importeur waarvan de naam werd gewijzigd en met de merknaam van de betrokken exporteur in overeenstemming gebracht. Evenals in het geval van de eerste importeur was deze participatie zo groot dat, naar het oordeel van de Commissie, de exporteur in staat was de importeur beperkingen op te leggen of diens handelwijze anderszins te beïnvloeden. Tijdens het controlebezoek bij deze importeur werd bovendien vastgesteld dat de exporteur hem steun verleende bij het voeren van zijn reclamecampagnes. Derhalve werd ervan uitgegaan dat ook in dit geval sprake was van een associatie- of een compensatieregeling in de zin van artikel 2, lid 8, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 die de verkoopprijzen en de distributiekosten tussen deze importeur en de betrokken exporteur onbetrouwbaar maakten.

Beschikbare gegevens

(69) Een gepland bezoek aan een Europees filiaal van één van de Japanse exporteurs kon niet plaatsvinden omdat de onderneming niet tijdig de noodzakelijke informatie betreffende haar kostenstructuur had verstrekt. De Commissie was derhalve niet in staat de kosten te berekenen die deze onderneming had gemaakt bij de verkoop aan eerste onafhankelijke kopers door andere filialen van dezelfde groep waaraan een bezoek was gebracht. Uit de weinige informatie waarover de Commissie beschikte, bleek evenwel duidelijk dat de onderneming activiteiten ontplooide waar deze andere filialen voordeel bij hadden, zoals het verzamelen en verspreiden van marktinformatie, hulp bij het op de markt brengen van produkten, standaardisering van boekhoudsystemen, verlenen van juridische bijstand, reclamecampagnes op Europees niveau, diensten op financieel gebied, bijstand bij de ontwikkeling van produkten, aanpassing van produkten aan de eisen van de markt, enzovoort. Bij gebreke van betere en geverifieerde informatie diende overeenkomstig artikel 7, lid 7, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 voor het vaststellen van die bij het verlenen van de vorengenoemde en eventuele andere diensten gemaakte kosten gebruik te worden gemaakt van beschikbare gegevens, in dit geval de VA & A-kosten in de gecontroleerde rekeningen van deze onderneming.

Exportprijs voor gelieerde importeurs

(70) Voor de gelieerde importeurs werden de exportprijzen geconstrueerd aan de hand van de prijzen bij verkoop aan de eerste onafhankelijke kopers in de Gemeenschap, minus de rechtstreeks daarmee verband houdende kortingen en rabatten (met inbegrip van gratis verstrekte voorwerpen), door daarop alle tussen de invoer en de wederverkoop gemaakte kosten en een redelijke winstmarge van 5 % in mindering te brengen. De winstmarges die voor de niet-gelieerde importeurs werden vastgesteld konden om twee redenen niet voor het vaststellen van een passende winstmarge voor de gelieerde importeurs worden gebruikt. De eerste reden is dat maar weinig niet-gelieerde importeurs de vragenlijst beantwoordden. Van één van deze niet-gelieerde importeurs, die slechts een gering percentage van de totale invoer uit Japan vertegenwoordigde, werd de winstmarge geverifieerd. Ten tweede werd geconstateerd dat de winstmarges van de niet-gelieerde importeurs kunstmatig laag werden gehouden, onder invloed van de algemene neerwaartse druk op de prijzen van PPC's in de Gemeenschap, die hierna verder wordt onderzocht, omdat zij moeten concurreren met de met dumping ingevoerde, via gelieerde filialen in de Gemeenschap verkochte Japanse merkprodukten. Bij gebrek aan betrouwbare cijfers betreffende de winst van niet-gelieerde importeurs is de Commissie uitgegaan van een winstmarge van 5 % in het normale handelsverkeer, rekening houdende met de in andere gevallen, onder meer bij het oorspronkelijke onderzoek, gevolgde werkwijze. Op verzoek van de exporteurs werd in alle gevallen uitgegaan van één enkele winstmarge van 5 % ongeacht het aantal filialen dat bij het verkoopkanaal was betrokken.

(71) PPC's die voor demonstratiedoeleinden tegen een lagere prijs aan dealers werden verkocht, werden in aanmerking genomen voor het berekenen van de dumping aangezien de kosten van demonstraties normaal door de dealer zelf dienen te worden gedragen. De waardevermindering van de voorraden, waaronder begrepen de kosten van ontbrekende of gestolen produkten of van beschadigde of verouderde produkten die dienden te worden vernietigd, werden als tussen de invoer en de wederverkoop gemaakte kosten beschouwd. Wanneer oude voorraden PPC's niet werden afgeschreven maar verkocht, werd hiermee bij de berekening van de dumping rekening gehouden.

Exportprijs voor niet-gelieerde importeurs

(72) De prijzen bij uitvoer voor de niet-gelieerde importeurs, normalerwijs OEM-afnemers, werden berekend aan de hand van de werkelijke prijzen van deze transacties, minus de rechtstreeks daarmee verband houdende kortingen en rabatten (met inbegrip van kosteloos verstrekte voorwerpen). De aan OEM-afnemers betaalde compensatie voor ongunstige wisselkoersschommelingen in verband met de verkoop van PPC's werden als kortingen aangemerkt. Wanneer filialen van de exporteurs in de Gemeenschap met betrekking tot deze verkopen kosten hadden gemaakt, door bepaalde taken te vervullen die normaal door de importeur zelf zouden zijn uitgevoerd (bij voorbeeld steunverlening bij reclamecampagnes) of door een functie te vervullen die vergelijkbaar is met die van een expediteur, werden overeenkomstig artikel 2, lid 8,

onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 de daaraan verbonden kosten en een redelijke winstmarge in mindering gebracht. Wat dit betreft, werd voor alle verkopen via gelieerde importeurs dezelfde winstmarge van 5 % toegepast, in navolging van de methode waarbij ongeacht het aantal betrokken filialen dezelfde winstmarge wordt gebruikt. Een exporteur gaf de mening te kennen dat dit percentage voor verkoop door OEM-importeurs betrekkelijk hoog was, hoewel het juist deze exporteur was die bij het oorspronkelijke onderzoek erop had aangedrongen dat één en hetzelfde winstpercentage zou worden gebruikt, ongeacht het aantal bij het verkoopkanaal betrokken filialen. De redelijk winstmarge van 5 % die door de Commissie in mindering werd gebracht, werd als laag beschouwd voor de verkoop in de Lid-Staten waarbij twee of soms zelfs drie gelieerde filialen betrokken waren, evenals voor de verkoop aan eindgebruikers waarvoor een geïntegreerde distributieketen vereist was. Deze werkwijze werd derhalve passend geacht.

4. Vergelijking

(73) De exportprijzen en de normale waarde werden op hetzelfde handelsniveau vergeleken. De OEM-verkoop voor uitvoer werd met de gewogen gemiddelde normale waarde van de binnenlandse OEM-verkoop vergeleken. De prijs bij verkoop voor uitvoer onder eigen merknaam, die in vrijwel alle gevallen diende te worden geconstrueerd, werd met de gewogen gemiddelde normale waarde van de totale binnenlandse verkoop onder merknaam voor alle verkoopkanalen vergeleken, aangezien dat deze niet steeds van elkaar te onderscheiden waren en er derhalve onvoldoende bewijs was dat een bepaald type verkoopkanaal beter vergelijkbaar was met de verkoop voor uitvoer dan een ander verkoopkanaal.

(74) Wanneer voldoende bewijsmateriaal voorhanden was, werden passende correcties toegepast voor verschillen in fysieke kenmerken en verkoopkosten. Voor verschillen in invoerheffingen en indirecte belastingen werden geen correcties gevraagd. Wat de salarissen van verkopers betreft, werden uitsluitend de salarissen van het personeel dat voltijds bij de rechtstreekse verkoop van PPC's betrokken was in mindering gebracht, met uitsluiting van het personeel dat voltijds of deeltijds leidinggevende functies vervulde en van het personeel dat assistentie verleende aan de onderhouds- en verkoopafdelingen. Deze werkwijze was gebaseerd op artikel 2, lid 10, onder c), v) van Verordening (EEG) nr. 2423/88 waarin is bepaald dat aanpassingen uitsluitend kunnen worden toegekend voor personeel dat zich geheel bezighoudt met rechtstreekse verkoopactiviteiten. Wanneer werd vastgesteld dat verkopers van PPC's ook andere produkten of diensten verkochten, werd met de omzet van deze produkten rekening gehouden voor de berekening van de procentuele vermindering voor PPC's.

De totale aanpassing van de normale waarde werd berekend als een absoluut bedrag per verkochte eenheid van elk model. Dit absolute bedrag, dat de aanvaardbare werkelijk gemaakte kosten per eenheid weergeeft, werd vervolgens van de voor elk betrokken model berekende normale waarde afgetrokken.

5. Dumpingmarges

(75) De dumpingmarges werden berekend door het gedeelte van de gecontroleerde invoer dat met dumping geschiedde, in absolute cijfers uitgedrukt, te delen door de totale cif-waarde, als aangegeven bij de douane, van alle gecontroleerde invoer, al dan niet met dumping. De dumpingmarges voor merkprodukten (slechts ten dele geverifieerd) en de verkoop van OEM-produkten (volledig geverifieerd) werden gewogen teneinde rekening te houden met de werkelijke verhouding, uitgedrukt in cif-waarde, tussen deze twee soorten verkoop voor uitvoer. De voor het gecontroleerde gedeelte van de verkoop van merkprodukten vastgestelde dumping werd geacht representatief te zijn voor de volledige verkoop van merkprodukten.

(76) Voor de gelieerde importeurs werden de bestaande anti-dumpingrechten beschouwd als tussen de invoer en de wederverkoop gemaakte kosten en uit dien hoofde in mindering gebracht overeenkomstig artikel 2, lid 8, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88. Aangezien voor PPC's met een kopieersnelheid van meer dan 75 kopieën per minuut geen anti-dumpingrecht van toepassing was, werd voor deze apparaten geen anti-dumpingrecht in mindering gebracht. Op deze grondslag werden dumpingmarges vastgesteld die varieerden tussen 21,5 % en 83,9 %. Deze marges waren voor elke betrokken exporteur aanzienlijk hoger dan het oorspronkelijke anti-dumpingrecht dat op elk van deze exporteurs van toepassing was. De gewogen gemiddelde dumpingmarge was 41,0 %.

(77) De gevolgen van deze omvangrijke invoer met dumping op de markt van de Gemeenschap werden beslist niet geheel gecompenseerd door het bestaande anti-dumpingrecht. Wanneer deze rechten, teneinde de doeltreffendheid van het oorspronkelijke anti-dumpingrecht te beoordelen, niet als kosten in mindering werden gebracht, zoals bij de gelieerde importeurs werd gedaan, doch aan de exportprijs werden toegevoegd, zoals bij de niet-gelieerde importeurs gebeurde, was het gewogen gemiddelde effect van de dumping op de markt van de Gemeenschap nog steeds 28,8 %, met individuele percentages variërend van 13,5 % tot 74,4 %.

(78) Het onderzoek heeft derhalve aangetoond dat het bestaande anti-dumpingrecht voor de exporteurs geen aanleiding vormde hun prijspolitiek zodanig te herzien dat de dumping werd opgeheven, noch heeft dit recht de gevolgen van de dumping op de markt van de Gemeenschap weggenomen. Gezien de hoge dumpingmarges die bij het nieuwe onderzoek werden vastgesteld, mag worden aangenomen dat indien het bestaande anti-dumpingrecht zou verstrijken de invoer met dumping vermoedelijk zou doorgaan, met dezelfde of zelfs nog hogere dumpingmarges. De intrekking van het anti-dumpingrecht kan alleen maar leiden tot een verdere toeneming van de invoer met dumping, waarbij de lagere kosten voor de exporteurs die via gelieerde importeurs in de Gemeenschap verkopen, verdere prijsdalingen ten gevolge zouden hebben.

G. NIEUWE SCHADE

1. Gevolgen van de invoer met dumping uit Japan

(79) Geconstateerd werd dat, ondanks het bestaande anti-dumpingrecht, de Japanse exporteurs, die hun produkten meestal via gelieerde importeurs verkochten, de door de bedrijfstak van de Gemeenschap toegepaste prijzen met een gewogen gemiddelde van 26 % onderboden en dat, hoewel de verkoop door deze exporteurs aanzienlijk in omvang was afgenomen, nog steeds 26 % van alle in de Gemeenschap geïnstalleerde apparaten van Japanse oorsprong was. Aangezien de PPC als produkt inmiddels tot volle wasdom is gekomen, met betrekkelijk weinig technische verschillen tussen de producenten, en de prijs dus in hoge mate bepalend is voor de keuze van de consument, is het duidelijk dat een zo omvangrijke invoer tegen lage prijzen voor de economische rentabiliteit van de bedrijfstak van de Gemeenschap wel ernstige gevolgen moet hebben, hetgeen blijkt uit de te lage winstmarge, het teruglopende marktaandeel en de dalende produktie van deze bedrijfstak.

(80) Elke mogelijke vermindering van de schade die het resultaat had kunnen zijn van het kleiner wordende marktaandeel van de Japanse PPC's in de Gemeenschap werd tenietgedaan door de samenstelling van het ingevoerde gamma, die bijzonder ongunstig was. Bij het oorspronkelijke onderzoek bestond de invoer uit Japan in hoofdzaak uit kleine PPC's. Hierdoor hadden de Japanse exporteurs een, in eenheden uitgedrukt, groot marktaandeel, maar bleef de schade beperkt doordat Océ en Rank Xerox in de sector van de grote PPC's van oudsher sterker vertegenwoordigd waren en zij op dit gebied een sterke technische en marktpositie hadden en een redelijke winstmarge. Sedertdien hebben vrijwel alle Japanse exporteurs een groot gedeelte van hun produktie van kleine PPC's (vooral de betrekkelijke eenvoudige modellen die geen technische ontwikkeling meer doormaken) naar de Gemeenschap of naar andere derde landen overgebracht en voeren zij thans de in Japan zelf vervaardigde, geavanceerder modellen van de marktsegmenten 4, 5 en 6 naar de Gemeenschap uit. Aangezien voor de segmenten 4 en 5 een gewogen gemiddelde marge van onderbieding werd vastgesteld die twee maal zo hoog was als die marge voor de segmenten 1, 2 en 3 (38 % tegen 19 %) oefende de invoer uit Japan op de prijzen, de winstgevendheid en het marktaandeel van de bedrijfstak van de Gemeenschap voor deze segmenten een bijzonder sterke neerwaartse druk uit. In segment 4 (PPC's met een kopieersnelheid van 45 tot 59 kopieën per minuut) liep het marktaandeel van de communautaire bedrijfstak in de Gemeenschap terug van 64,4 % in 1988 tot 42,1 % in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek, een dramatische daling van 22,3 %. Het merendeel van de PPC's van marktsegment 4 en alle PPC's van marktsegment 5 die in het onderzoektijdvak met PPC's van marktsegment 4 van de bedrijfstak van de Gemeenschap concurreerden, werden in Japan vervaardigd.

(81) Gezien het agressieve prijsbeleid dat de Japanse exporteurs ondanks het bestaande anti-dumpingrecht nog steeds voeren, wordt ervan uitgegaan dat de onderbieding en de druk op de prijzen door de invoer met dumping uit Japan alleen maar zullen toenemen indien het recht zou vervallen. De Japanse exporteurs zouden dan vermoedelijk althans een gedeelte van de kostenvermindering die voor hun gelieerde importeurs uit het verstrijken van het anti-dumpingrecht zou voortvloeien, gebruiken om hun verkoopprijzen in de Gemeenschap nog verder te doen dalen. Dit wordt des te waarschijnlijker geacht omdat de toepassing van lagere prijzen door slechts één grote leverancier van PPC's, voor een zo sterk prijsgevoelig produkt, een grote druk op de andere leveranciers zou leggen om hetzelfde te doen, hetgeen tot een nog desastreuzer prijsoorlog zou leiden dan die welke reeds aan de gang is. Een verdere prijsdaling zou ernstige gevolgen hebben voor de bedrijfstak van de Gemeenschap aangezien PPC's voor elke producent het belangrijkste produkt zijn dat voldoende winst moet opleveren om hem in staat te stellen op middellange termijn de investeringen te doen die noodzakelijk zijn om zijn onderneming levensvatbaar te houden. Al deze ondernemingen zouden kunnen besluiten de produktie stop te zetten en slechts een gewone OEM-afnemer te worden, die hun inkomsten uitsluitend aan dienstverlening en aan bevoorrading ontlenen, waartoe andere producenten van de Gemeenschap zich de voorbije jaren reeds genoopt zagen. Zij zouden ook een gedeelte van het zelf vervaardigde gamma door OEM-produkten kunnen vervangen. De ervaring van de voorbije jaren heeft geleerd dat bepaalde delen van de eigen produktie van de communautaire bedrijfstak, vooral in de

lagere marktsegmenten, dienen te worden afgestoten wanneer de verliezen te groot worden. Het agressieve prijsbeleid van de Japanse exporteurs in de hogere marktsegmenten betekent dat nu ook deze segmenten in gevaar zouden kunnen komen.

(82) Wat het invoervolume betreft, zij opgemerkt dat de economische situatie in Japan gedurende het onderzoektijdvak verslechterde, de vraag stagneerde en de voorraden met 65 % toenamen tot 300 000 stuks, meer dan de jaarlijkse omvang van de uitvoer naar de Gemeenschap in het onderzoektijdvak. De capaciteitsbezetting liep eveneens terug. Indien de rechten zouden vervallen dan zou de druk op Japanse ondernemingen om hun uitvoer naar de Gemeenschap op te voeren tegen prijzen die ten hoogste de variabele produktiekosten dekken bijzonder groot worden, wellicht zelfs zo groot dat Japanse ondernemingen hun PPC-fabrieken in de Gemeenschap zouden sluiten om de capaciteitsbezetting in Japan te verbeteren. Indien de rechten zouden verstrijken, zou de huidige tendens van de teruglopende invoer uit Japan zodoende kunnen worden gestopt of zelfs gekeerd. Dit zou zeker het geval zijn indien de yen de komende jaren ten opzichte van de Europese valuta's in waarde zou verminderen. Gezien de huidige monetaire instabiliteit kan die ontwikkeling niet worden uitgesloten.

2. Andere beweerde oorzaken van schade

(83) De Commissie heeft onderzocht of een teruggang van de vraag naar PPC's op de markt van de Gemeenschap de precaire situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap kan hebben veroorzaakt. Dit was niet het geval. Tussen 1988 en het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek is de markt van de Gemeenschap voor PPC's met 24 % gegroeid. De omzet van de communautaire bedrijfstak in de Gemeenschap liep in dezelfde periode evenwel met 1 % terug waardoor het marktaandeel van deze bedrijfstak in de Gemeenschap van 15,4 % tot 12,4 % daalde.

(84) Het door sommige exporteurs aangevoerde argument dat een periode van economische recessie in de Gemeenschap de oorzaak van de precaire situatie van de communautaire bedrijfstak in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek was, wordt eveneens ongegrond geacht. De economische recessie in de Gemeenschap begon, behalve in het Verenigd Koninkrijk, eerst in de tweede helft van 1992, na het einde van het onderzoektijdvak. Hoewel de totale omzet van PPC's na het onderzoektijdvak met ongeveer 10 % is gedaald, vertoonde deze omzet tussen 1988 en het onderzoektijdvak nog steeds een sterk stijgende tendens die in het onderzoektijdvak zelf stabiel bleef. De vraag naar tweedehandse PPC's is weliswaar enigszins toegenomen maar de bedrijfstak van de Gemeenschap heeft hiervan geen nadeel ondervonden, aangezien hij op deze markt sterk vertegenwoordigd is (evenals de dealers van de Japanse producenten). Daar komt nog bij dat terwijl de winstgevendheid van de communautaire bedrijfstak in de Gemeenschap voor andere produkten en diensten dan PPC's daalde van een index 100 in 1988 tot 76 in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek, de winstgevendheid van de communautaire bedrijfstak op de verkoop van PPC's zelf in de Gemeenschap nog veel sterker terugliep, namelijk van een index 100 in 1988 in 24 in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek. Dit laat het ernaar uitzien dat de verkoop van PPC's door de bedrijfstak van de Gemeenschap onder aanzienlijke bijkomende druk van andere factoren stond dan de algemene economische situatie. Sommige exporteurs gaven de mening te kennen dat deze betrekkelijk betere algemene winstgevendheid wellicht moet worden toegeschreven aan het feit dat bepaalde klanten de aanschaf van een nieuwe PPC uitstelden en meer geld uitgaven aan het onderhoud van de PPC die zij reeds hadden. Zoals reeds werd gezegd is de verkoop van PPC's in de Gemeenschap tussen 1988 en het onderzoektijdvak evenwel met 24 % toegenomen, hetgeen het argument weerlegt dat de klanten de aankoop van nieuwe apparaten hadden uitgesteld.

(85) Bepaalde exporteurs voerden aan dat door Japanse ondernemingen in de Gemeenschap en in derde landen vervaardigde PPC's eveneens aan de bedrijfstak van de Gemeenschap schade hadden toegebracht en dat de Commissie zou moeten berekenen welk gedeelte van de schade aan elk van deze factoren diende te worden toegeschreven. Opgemerkt zij, wat dit betreft, dat geen van deze tweede andere voorzieningsbronnen in de Gemeenschap door het onderzoek werd bestreken zodat de mogelijkheid voor de Commissie om relevante informatie te verzamelen, beperkt was. Bovendien heeft geen van de Japanse exporteurs vrijwillig informatie verstrekt over de mate waarin zijn in derde landen, andere dan Japan, en in de Gemeenschap vervaardigde PPC's schade zouden hebben toegebracht aan de bedrijfstak van de Gemeenschap. Niettemin meende de Commissie redelijkerwijze ervan te mogen uitgaan dat de prijzen van de PPC's die Japanse ondernemingen in de Gemeenschap vervaardigen en die welke zij in derde landen, andere dan Japan, vervaardigen en in de Gemeenschap invoeren vermoedelijk niet sterk afwijken van de prijzen van de uit Japan ingevoerde PPC's, aangezien grote prijsverschillen in de Gemeenschap tussen soortgelijke door dezelfde onderneming vervaardigde PPC's onhoudbaar zouden zijn. In die zin werd het derhalve waarschijnlijk geacht dat door Japanse ondernemingen verkochte PPC's die uit andere bronnen dan Japan afkomstig waren, eveneens aan de door de bedrijfstak van de Gemeenschap geleden schade bijdroegen. Tevens werden opgemerkt dat het betrekkelijke belang van de markt van de

Gemeenschap voor PPC's uit deze andere bronnen voortdurend is toegenomen en dat deze produkten in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek een marktaandeel van 61,8 % bereikten (12,8 % invoer uit derde landen andere dan Japan en 49 % geraamde verkoop in de Gemeenschap van door Japanse ondernemingen in de Gemeenschap vervaardige PPC's).

Het marktaandeel van 26 % van de invoer uit Japan, in combinatie met de marge van onderbieding van 26 % die voor deze invoer werd vastgesteld, wordt niettemin geacht als zodanig een belangrijke oorzaak van de slechte economische situatie van de bedrijfstak in de Gemeenschap te zijn. Teneinde zijn marktaandeel te verdedigen tegen een zo omvangrijke invoer van veel te laag geprijsde produkten was de bedrijfstak van de Gemeenschap verplicht zijn eigen verkoopprijzen zodanig te verlagen dat de winst op de verkoop van PPC's veel te gering werd. Dat de PPC's die Japanse ondernemingen van andere leveranciers hadden betrokken, vermoedelijk tegen dezelfde lage prijzen werden verkocht, doet niet af aan het feit dat ook zonder deze concurrentie de bedrijfstak van de Gemeenschap verplicht zou zijn de prijzen van de uit Japan uitgevoerde produkten te volgen, aangezien deze in bijzonder grote hoeveelheden werden verkocht. Deze invoer was derhalve op zich toereikend om een neerwaartse druk op de prijzen te veroorzaken en de winstgevendheid van de bedrijfstak van de Gemeenschap sterk te drukken. Zoals gezegd was deze invoer de belangrijkste oorzaak van het ernstige verlies van marktaandeel van de bedrijfstak van de Gemeenschap in marktsegment 4 en de enige reden van de teruglopende verkoop van de bedrijfstak van de Gemeenschap in marktsegment 6, aangezien alle PPC's van marktsegment 5 en marktsegment 6 en de grote meerderheid van die van marktsegment 4 die in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek door Japanse ondernemingen in de Gemeenschap op de markt werden gebracht, van oorsprong uit Japan waren. In de andere marktsegmenten was het vermoedelijk de invoer uit Japan in combinatie met de invoer van PPC's uit andere bronnen die het verlies van marktaandeel en van winstgevendheid voor de bedrijfstak van de Gemeenschap heeft veroorzaakt.

Alhoewel in artikel 4, lid 1, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 van de autoriteiten van de Gemeenschap wordt verlangd aan de invoer met dumping geen schade toe te schrijven die door andere factoren is veroorzaakt, is aan dit vereiste voldaan omdat, zoals hierboven beschreven, is aangetoond dat de invoer met dumping op zich beschouwd een losstaande oorzaak is van de slechte economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap, zelfs indien andere factoren eveneens daartoe hebben kunnen toe bijdragen. Dit betekent derhalve dat, zelfs indien zou worden aangenomen dat de invoer uit andere derde landen en de verkoop door Japanse produktie-eenheden in de Gemeenschap tot de precaire situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap zouden hebben bijgedragen, dit geen afbreuk doet aan het feit dat de invoer met dumping uit Japan op zich beschouwd de slechte economische situatie van de communautaire bedrijfstak heeft veroorzaakt.

(86) Wat het argument betreft dat de bedrijfstak van de Gemeenschap de schade zelf zou hebben veroorzaakt door PPC's van oorsprong uit Japan in de Gemeenschap in te voeren en te verkopen, werd reeds opgemerkt dat het aantal PPC's dat de communautaire bedrijfstak in het onderzoektijdvak uit Japan heeft ingevoerd en in de Gemeenschap heeft verkocht, sterk is verminderd ten opzichte van het oorspronkelijke onderzoek. Het aantal PPC's dat in het onderzoektijdvak door de bedrijfstak van de Gemeenschap uit Japan werd ingevoerd en in de Gemeenschap werd verkocht, bedraagt minder dan 1 % van zijn produktie van PPC's. De negatieve weerslag van een dergelijke invoer op de situatie van de communautaire bedrijfstak kan derhalve buiten beschouwing worden gelaten.

De hoeveelheid PPC's die door de bedrijfstak van de Gemeenschap uit Japan werd ingevoerd, was overigens zeer klein en de aankoop van een gedeelte van het produktengamma bij andere producenten is thans heel gebruikelijk, zelfs voor Japanse producenten. De verkoop van met dumping uit Japan ingevoerde PPC's in de Gemeenschap door Océ, maar niet door de andere twee producenten van de Gemeenschap, kan als een legitieme daad van zelfverdediging worden beschouwd, omdat de betrokken ondernemingen op de markt van de Gemeenschap met andere, met dumping uit Japan ingevoerde PPC's moesten concurreren. Indien Océ dit niet had gedaan, zou de schade voor de door deze onderneming zelf vervaardigde PPC's vermoedelijk nog groter zijn geweest omdat zij dan klanten zou hebben verloren die een volledig gamma PPC's, van klein tot groot, nodig hadden.

3. Conclusie

(87) De bovenstaande overwegingen en in het bijzonder de constatering dat niettegenstaande het geldende anti-dumpingrecht nog steeds grote hoeveelheden tegen zeer lage dumpingprijzen uit Japan ingevoerde PPC's op de markt van de Gemeenschap werden verkocht, met ernstige nadelige gevolgen voor de bedrijfstak van de Gemeenschap, leiden tot de gevolgtrekking dat indien het geldende anti-dumpingrecht zou verstrijken, opnieuw invoer met dumping uit Japan, met daaruit voortvloeiende aanmerkelijke schade, zou plaatsvinden.

H. BELANG VAN DE GEMEENSCHAP

1. Algemeen

(88) Doel van anti-dumpingmaatregelen in het algemeen is een einde te maken aan de handelverstorende gevolgen van dumping, om zodoende weer tot een daadwerkelijke concurrentie op de markt van de Gemeenschap te komen. Een daadwerkelijke concurrentie is wezenlijk in het belang van de Gemeenschap, zowel als algemene beleidsdoelstelling, als gezien de belangen van producenten van de Gemeenschap en van de gebruikers aldaar.

2. Oorspronkelijke bevindingen

(89) In dit specifieke geval van de invoer met dumping van PPC's uit Japan, zijn de belangen van producenten, gebruikers en onafhankelijke importeurs (meestal OEM-importeurs), zoals Agfa Gevaert, in de Gemeenschap tijdens het oorspronkelijke onderzoek reeds uitgebreid onderzocht. De conclusie was toen dat de Gemeenschap meer gebaat was bij het voortbestaan van een PP-producerende bedrijfstak van de Gemeenschap die op billijke voorwaarden met de Japanse produkten kon concurreren dan bij de voordelen op korte termijn voor de consument wegens oneerlijk lage prijzen, voor zolang die zouden duren, en dat het voortbestaan van deze bedrijfstak ook zwaarder woog dan de belangen van de OEM-importeurs die van de invoer met dumping van PPC's uit Japan profiteren door deze apparaten onder hun eigen merknaam te distribueren ten koste van de verkoop van door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde PPC's. Met name ten aanzien van OEM-importeurs was de Commissie van oordeel dat, in overigens gelijke omstandigheden, de Gemeenschap meer belang had bij een communautaire bedrijfstak die zowel produceert als distribueert dan bij Europese ondernemingen die hoofdzakelijk onder eigen merknaam in Japan geproduceerde PPC's distribueren.

3. Bevindingen van het nieuwe onderzoek

Belang van de Gemeenschap bij de PPC-produktie

(90) Het belang van de Gemeenschap bij het behoud van een levensvatbare PPC-producerende bedrijfstak in de Gemeenschap is sedert het oorspronkelijke onderzoek, zo mogelijk, nog groter geworden. Geschat wordt dat produktie, distributie, verkoop en onderhoud van door de bedrijfstak van de Gemeenschap vervaardigde PPC's voltijds werk bieden aan bijna 23 000 personen, waarvan 12 000 in de produktie (met inbegrip van degenen die voltijds werken bij ondernemingen van de Gemeenschap die aan de PPC-producerende ondernemingen aldaar toeleveren). Hoewel de PPC-technologie nu volledig uitgerijpt is, gaat het nog steeds om een uiterst gecompliceerd produktieproces, waarbij „know-how" op het gebied van scheikunde, optica, elektronica, mechanica en programmatuur gecombineerd moet worden. De PPC's van nu vormen ook een belangrijk technologisch uitgangspunt, niet alleen voor de produktie van digitale kopieerapparaten, printers en faxapparatuur, maar ook voor een geheel nieuwe generatie voor vele doeleinden dienende, op netwerken aan te sluiten produkten voor kantoorgebruik die in de komende jaren zullen worden aangeboden.

(91) Na de instelling van de anti-dumpingrechten in 1986 hebben bijna alle Japanse producenten in de Gemeenschap produktie-eenheden gevestigd of daar reeds bestaande produktie-eenheden uitgebreid, zodat de produktie van Japanse PPC's in de Gemeenschap, die in 1984 minder dan 50 000 stuks bedroeg, in het onderzoektijdvak van het nieuwe onderzoek tot 643 719 stuks was opgelopen. Hoewel de anti-dumpingmaatregelen misschien niet de enige reden van deze toegenomen Japanse produktie in de Gemeenschap zijn geweest, kan er nauwelijks twijfel over bestaan dat zij deze ontwikkeling aanzienlijk hebben beïnvloed. De aanwezigheid van deze produktie-eenheden heeft tot de opkomst van een sterke toeleveringsindustrie in de Gemeenschap geleid die naar alle waarschijnlijkheid meer werkgelegenheid heeft opgeleverd dan de Japanse fabrieken in de Gemeenschap zelf of dan de 6 000 voltijdse arbeidsplaatsen bij de toeleveranciers van de bedrijfstak van de Gemeenschap.

Zoals reeds vermeld, zouden de Japanse exporteurs voordeel erbij hebben, indien de rechten zouden verstrijken, hun produktie in de Gemeenschap en de grote voorraden in Japan te verminderen en de bezettingsgraad in Japan te verbeteren. Dit zou met name voor de grotere PPC's gelden die wereldwijd vanuit één enkele bron, namelijk Japan, zouden kunnen worden geleverd. Bovendien zouden de Japanse producenten, indien de rechten vervallen, ondanks het feit dat er nog steeds in aanzienlijke mate dumping plaatsvindt, hieruit kunnen opmaken dat de autoriteiten van de Gemeenschap het behoud van een PPC-producerende bedrijfstak van de Gemeenschap niet langer van belang achten. Dit zou ertoe leiden dat de economische voordelen van de produktie van kleine en betrekkelijk eenvoudige PPC's in derde landen met lage loonkosten, veeleer dan de produktie ervan in de Gemeenschap waar de meeste Japanse ondernemingen deze apparaten thans nog produceren, aantrekkelijker worden. Er zal een punt komen waarop de kosten/batenoverwegingen zwaarder zullen wegen dan strategische overwegingen zoals de handhaving van produktie-eenheden op de voornaamste wereldmarkten, met name omdat ten minste één Japanse producent in het geheel geen produktie-eenheden in de Gemeenschap heeft en daar niettemin sterk concurreert met PPC's die tegen geringe loonkosten in een derde land zijn geproduceerd. Indien deze trend doorzet, zou de

produktie van PPC's in de Gemeenschap door Japanse produktie-eenheden sterk kunnen afnemen. Indien verscheidene, zo niet alle, Japanse produktie-eenheden zouden worden gesloten of op andere produkten zouden overschakelen, zou dit op zich ernstig zijn. Het grootste nadeel zou echter erin gelegen zijn dat talloze kleine en middelgrote toeleveringsondernemingen die nu voor deze Japanse assemblage-eenheden werken, hun afnemers zouden verliezen. Juist deze sterke afhankelijkheid van de Japanse assemblage-eenheden van externe leveranciers, waardoor slechts minimale kapitalen in deze assemblage-eenheden geïnvesteerd behoefden te worden, maakt dat de kosten van sluiting beperkt zullen zijn, mocht worden besloten de assemblage in de Gemeenschap stop te zetten.

Belang van de importeurs

(92) Sommige importeurs stelden dat zij van het anti-dumpingrecht nadeel ondervonden omdat zij deze kosten niet geheel of gedeeltelijk op de gebruikers konden afwentelen, waardoor hun winsten daalden en arbeidsplaatsen in hun ondernemingen verloren gingen. Het is duidelijk dat anti-dumpingrechten niet in het voordeel van de importeurs uitvallen daar zij deze moeten betalen en bijgevolg de prijzen van de bedrijfstak van de Gemeenschap minder dan voorheen door invoer met dumping kunnen onderbieden. Doel is immers dat de anti-dumpingrechten de afzetvooruitzichten van de bedrijfstak van de Gemeenschap ten opzichte van die van de importeurs van met dumping ingevoerde produkten verbeteren. Bovendien valt op te merken dat deze bewering door importeurs, zoals Agfa Gevaert, naar voren wordt gebracht die in Japan aangekochte PPC's onder eigen merknaam in de Gemeenschap verkopen, maar waarvan de rentabiliteit waarschijnlijk in ten minste even sterke mate is achteruitgegaan doordat de Japanse PPC-leveranciers thans bezig zijn geleidelijk het verkoopnet in de Gemeenschap voor hun eigen merk uit te breiden ten koste van de afzet van het merkprodukt van de importeur. Hoewel werkgelegenheid op het gebied van verkoop en service bij deze importeurs naar de producenten van de Gemeenschap of naar de Japanse verkoopfilialen in de Gemeenschap kan zijn verschoven, is deze werkgelegenheid toch in de Gemeenschap gebleven. Dit is iets anders dan het nettoverlies aan werkgelegenheid in een produktiesector, hetgeen, zoals boven beschreven, op het spel staat voor de Gemeenschap indien de rechten komen te verstrijken.

De importeur Agfa Gevaert voerde ook aan dat de anti-dumpingrechten op PPC's uit Japan zijn directe investeringen in PPC's in Japan in gevaar bracht. Bij onderzoek bleek echter dat dergelijke directe investeringen niet bestonden.

Belangen van de consument in de Gemeenschap

(93) Naar raming werden vanaf de instelling van de anti-dumpingrechten in augustus 1986 tot het einde van het onderzoektijdvak op de invoer van PPC's uit Japan ongeveer 500 miljoen ecu aan anti-dumpingrechten geheven. Daar de gevolgen van de dumping van deze PPC's op de markt van de Gemeenschap nog steeds voelbaar waren en gezien de hoge dumpingmarges, is het waarschijnlijk dat de rechten voor een groot deel niet aan de gebruikers in de Gemeenschap werden doorberekend.

(94) Indien de rechten zouden komen te verstrijken, zouden de gebruikers hiervan profiteren inzoverre de Japanse exporteurs en onafhankelijke importeurs zouden besluiten hun verminderde kosten te benutten om de wederverkoopprijs in de Gemeenschap van uit Japan ingevoerde PPC's nog verder te doen zakken. Indien de prijzen bij de instandhouding van het recht ongewijzigd zouden blijven, dan zou de situatie blijven zoals beschreven in overweging 93. Indien de instandhouding van het recht voor de gebruikers tot een prijsverhoging zou leiden die geheel met de hoogte van het anti-dumpingrecht overeenstemt, indien de invoer op het huidige niveau zou blijven en indien de prijzen van PPC's uit andere landen dan Japan niet zouden stijgen, zouden de kosten voor de gebruikers in de Gemeenschap naar schatting 42,5 miljoen ecu per jaar bedragen. Dit cijfer is gebaseerd op een gewogen gemiddelde anti-dumpingrecht van 16,3 % voor de onderzochte exporteurs, vermenigvuldigd met een bedrag van 260,8 miljoen ecu, welk bedrag de totale douanewaarde van de in 1994 uit Japan ingevoerde PPC's vormt. Een dergelijke prijsstijging van PPC's uit Japan is echter zeer onwaarschijnlijk, indien het recht op hetzelfde niveau als voorheen blijft. Zouden de prijzen van PPC's uit Japan echter toch stijgen, dan leidt dit waarschijnlijk tot een volledige of gedeeltelijke substitutie door PPC's uit andere bronnen, namelijk ofwel PPC's die door de bedrijfstak van de Gemeenschap worden verkocht, ofwel door de verkoop van door Japanse ondernemingen in de Gemeenschap of in derde landen geproduceerde PPC's. De bedrijfstak van de Gemeenschap zal waarschijnlijk een deel van de ontstane speelruimte wensen te benutten om zijn afzetvolume op te voeren veeleer dan over te gaan tot opvoering van de prijzen zover als maar mogelijk is. Voor de Japanse producenten is er geen reden de prijsstrategie voor hun niet uit Japan ingevoerde PPC's te wijzigen, met name omdat zij onderling concurreren en met invoer van laaggeprijsde PPC's uit derde landen buiten Japan hebben te kampen. Een algemene prijsverhoging van alle in de Gemeenschap verkochte PPC's is derhalve uiterst onwaarschijnlijk. In het algemeen is het voldoende dat op een concurrerende markt voor een uitgerijpt produkt, zoals fotokopieerapparaten, een enkele grote aanbieder of een paar grote aanbieders

aanwezig zijn om het algemene prijsniveau te drukken, maar slechts in geval van een algemene kostenverhoging of de deelname van alle of nagenoeg alle grote aanbieders gaat het algemene prijsniveau omhoog. Een onderneming die als enige haar prijzen verlaagt, wordt al heel spoedig ertoe genoopt haar strategie te herzien.

(95) Op lange termijn is handhaving van diverse aanbieders en van concurrentie in het belang van de consument. Twee kleinere Japanse exporteurs merkten op dat hun bedrijf in gevaar dreigde te komen indien de anti-dumpingrechten op PPC's uit Japan zouden worden gehandhaafd, hetgeen de concurrentie zou doen verminderen. Een van deze beide was echter al grotendeels in handen van een van de grootste Japanse ondernemingen, terwijl de andere het merendeel van zijn PPC's vanuit een derde land naar de Gemeenschap exporteerde. De autoriteiten van de Gemeenschap waren derhalve meer bezorgd over de vermindering van het aanbod en van de gevarieerdheid ervan, hetgeen het gevolg zou zijn indien een of meer van de resterende producenten van de Gemeenschap zouden verdwijnen. Ongeveer 85 % van de markt van de Gemeenschap, in eenheden uitgedrukt (en ongeveer 70 %, in eenheden uitgedrukt, bij weging naar kopieervermogen), was reeds in handen van de negen onderzochte Japanse exporteurs, ongeacht of zij de PPC's vanuit Japan of vanuit een derde land uitvoerden of deze in de Gemeenschap produceerden, al is het zo, zoals bovenvermeld, dat deze Japanse ondernemingen in het onderzoektijdvak ook elkaar beconcurreerden.

(96) Enkele exporteurs en een importeur wezen op de sterke aanwezigheid in termen van marktaandeel van de producenten van de Gemeenschap in segment 6 en voerden aan dat dit segment, of een deel ervan, van het recht diende te worden uitgezonderd. Gezien het feit echter dat Rank Xerox, Océ en Kodak apparatuur van segment 6 verkopen en elkaar beconcurreren en dat de anti-dumpingrechten de Japanse exporteurs niet zullen beletten PPC's van segment 5 of 6 naar de Gemeenschap uit te voeren (of deze in de Gemeenschap of in derde landen te produceren), maar louter zullen verhinderen dat deze tegen onbillijk lage prijzen worden verkocht, werd aangenomen dat het beweerde risico van een verminderde concurrentie in segment 6 niet opwoog tegen het belang van de bedrijfstak van de Gemeenschap om tegen invoer met dumping te worden beschermd, te meer omdat segment 6 niet als een apart produkt kan worden beschouwd, maar als een klein onderdeel van het produkt PPC, waarin de Japanse ondernemingen in de Gemeenschap een zeer sterke positie innemen.

4. Conclusie

(97) Na afweging van alle belangen is de Commissie van oordeel dat het thans niet in het algemene belang van de Gemeenschap is de anti-dumpingmaatregelen ten aanzien van invoer van PPC's uit Japan te laten vervallen.

I. MAATREGELEN

1. Algemeen

(98) De vraag die bij dit herzieningsonderzoek beantwoord moest worden was of weer schade of dreigende schade in de zin van artikel 15, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 zou ontstaan indien de geldende rechten zouden vervallen. Gezien het bovenstaande, moet deze vraag bevestigend worden beantwoord. Rekening houdend met het belang van de Gemeenschap, is de Raad tot de conclusie gekomen dat de anti-dumpingmaatregelen gehandhaafd moeten blijven.

2. Toepassingsmogelijkheden van het produkt

(99) Toen de anti-dumpingrechten op PPC's uit Japan voor het eerst werden ingevoerd, werden apparaten die meer dan 75 kopieën A4-formaat per minuut konden maken, van de maatregelen uitgezonderd, daar dergelijke apparaten niet uit Japan werden ingevoerd. Later is de invoer uit Japan van dergelijke apparaten, tegen dumpingprijzen, sterk toegenomen en bleek deze de producenten van de Gemeenschap bijzonder veel schade te berokkenen. De maatregelen dienen derhalve ook op deze apparaten van toepassing te zijn.

De nieuwe maatregelen zullen dus alle types van het onderzochte produkt, van „personal copiers" tot apparaten in segment 6, bestrijken. „Personal copiers" worden weliswaar niet door de bedrijfstak van de Gemeenschap geproduceerd, maar concurreren wel met apparaten van segment 1 die tijdens het onderzoektijdvak door die bedrijfstak werden geproduceerd. Het is daarom gerechtvaardigd dat deze apparaten onder de maatregelen blijven vallen. Met invoer in de Gemeenschap van segment-6-apparaten was een Japanse exporteur reeds begonnen, terwijl deze apparaten ook met die in segment 5 concurreren, in welk segment de Japanse exporteurs een dominante positie hebben. Indien „personal copiers" of segment-6-apparaten van de maatregelen zouden worden uitgesloten, zou de bedrijfstak van de Gemeenschap niet alleen in deze segmenten schade blijven ondervinden, maar zou ook het risico van ontduiking van de anti-dumpingmaatregelen voor segment-1- en segment-5-apparaten aanzienlijk zijn omdat het mogelijk is de kopieersnelheid of bepaalde andere kenmerken van deze apparaten zo te wijzigen dat deze in het naastliggende segment passen, zonder dat het model daarvoor wezenlijk behoeft te worden gewijzigd.

Deze overwegingen worden niet ontkracht door het feit dat de bedrijfstak van de Gemeenschap in het onderzoektijdvak op de verkoop van segment-6-apparaten een passende winst heeft behaald. Op de eerste plaats liepen de bedrijfsresultaten van de afzonderlijke producenten van de Gemeenschap in segment 6 aanzienlijk uiteen en leden een of twee van hen verlies. Op de tweede plaats werd de schade voor het soortgelijke produkt in zijn geheel bepaald, overeenkomstig artikel 4, lid 4, van Verordening (EEG) nr. 2423/88. De rentabiliteit van de bedrijfstak van de Gemeenschap, een van de voornaamste criteria, zou slechter zijn geweest indien segment 6 buiten beschouwing was gelaten. Op de derde plaats worden segment-6-apparaten thans, in tegenstelling tot het oorspronkelijke onderzoektijdvak, zowel in de Gemeenschap geproduceerd als uit Japan ingevoerd. Het zou niet dienstig zijn de schade voor elk produktsegment of model afzonderlijk te bepalen en segmenten of modellen die in het onderzoektijdvak commercieel toevallig meer succes hadden, van de maatregelen uit te sluiten.

3. Hoogte van het recht

(100) Geoordeeld werd dat het anti-dumpingrecht doeltreffend is geweest omdat de invoer van PPC's uit Japan hierdoor aanzienlijk is verminderd en dat andere factoren, met name de hoeveelheden en prijzen van PPC's die door Japanse ondernemingen in de Gemeenschap en in andere derde landen dan Japan worden geproduceerd, waarschijnlijk tot de moeilijke situatie waarin de bedrijfstak van de Gemeenschap verkeert, hebben bijgedragen. Alles bijeengenomen was de Raad derhalve van oordeel dat de bedrijfstak van de Gemeenschap voldoende beschermd moet worden geacht indien de bestaande rechten op hetzelfde niveau worden gehandhaafd, gezien de tendens van de invoer van PPC's uit Japan die ononderbroken in neerwaartse richting wijst, en gelet op het feit dat de maatregelen nu ook PPC's die meer dan 75 kopieën van A4-formaat per minuut kunnen maken, zullen bestrijken.

(101) Enkele exporteurs en de bedrijfstak van de Gemeenschap voerden aan dat het nieuwe anti-dumpingrecht voor elke exporteur gewijzigd dient te worden, uitgaande van ofwel de dumpingmarge ofwel de onderbiedingsmarge, naar gelang welke van deze marges de laagste is. Zij wezen erop dat het herzieningsonderzoek niet alleen op grond van artikel 15, maar ook op grond van artikel 14 van Verordening (EEG) nr. 2423/88 was geopend en dat in artikel 14, lid 3, is bepaald dat de geldende maatregelen zo nodig gewijzigd kunnen worden. Volgens hen zou er tussen exporteurs gediscrimineerd worden, omdat op de produkten van sommige exporteurs een lager recht van toepassing is dan op die van andere, terwijl toch hun dumping- of onderbiedingsmarges ongeveer gelijk zijn, en voor sommige andere exporteurs, alhoewel deze verschillende dumping- of onderbiedingsmarges hebben, hetzelfde, even hoge recht geldt. In dit verband kan het volgende worden opgemerkt: op de eerste plaats vallen zowel artikel 14 als artikel 15 onder het opschrift „nieuw onderzoek" van Verordening (EEG) nr. 2423/88. Artikel 15 dient derhalve in samenhang met artikel 14 te worden gelezen, en met name de procedurele bepalingen. Op de tweede plaats zou het woord „bevestigd" in artikel 15, lid 1, niet zinvol zijn indien de nieuwe maatregelen altijd op de dumping- of op de onderbiedingsmarge moeten worden gebaseerd naar gelang welke van deze marges de laagste is, daar het hoogst onwaarschijnlijk is dat een dergelijke berekening, voor elke exporteur, tot dezelfde rechten als de bestaande zou leiden, die dan „bevestigd" zouden worden. Volgens artikel 15, lid 1, hebben de autoriteiten van de Gemeenschap niettemin duidelijk het recht de bestaande maatregelen te „bevestigen". Op de derde plaats kan de bevestiging van de bestaande maatregelen met name passend worden geacht indien deze een gunstige uitwerking hebben gehad, zoals in deze zaak het geval is, omdat zij ertoe hebben geleid dat de invoer duidelijk is verminderd, maar niet in die mate dat zij kunnen vervallen. In dit geval wordt ervan uitgegaan dat de bedrijfstak van de Gemeenschap door de handhaving van de bestaande rechten voldoende beschermd zal zijn en dat het derhalve niet nodig is de rechten te verhogen. Wat tenslotte de bewering betreft dat tussen exporteurs gediscrimineerd wordt, wordt erop gewezen dat de thans door de Raad bevestigde rechten voor elke exporteur aanmerkelijk lager zijn dan diens dumping- en onderbiedingsmarges die tijdens het herzieningsonderzoek op de boven weergegeven wijze werden berekend. Hoewel deze bevestiging voor de ene exporteur minder voordelig is dan voor de andere, vloeit het feit dat hetzelfde recht wordt toegepast, voort uit de regel van het „lagere recht" in artikel 13, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2423/88, op grond waarvan op alle exporteurs hetzelfde, op het schadeniveau afgestemde recht kan worden toegepast, zelfs al werd bij de ene een hogere dumpingmarge vastgesteld dan bij de andere. Zo werd bij het oorspronkelijke onderzoek het recht van 20 % voor alle exporteurs (behalve voor degenen met een lagere dumpingmarge) afgeleid van de algemene schadebeoordeling, zelfs al varieerden de dumpingmarges van de exporteurs tussen 22 en 60 %. Het voordeel in vergelijking met hun respectieve laagste dumping- of onderbiedingsmarges is voor de drie exporteurs met de laagste rechten niet noodzakelijk groter dan voor de exporteurs waarvoor het recht van 20 % geldt.

(102) Exporteur Ricoh stelde dat hij de enige exporteur was wiens dumpingmarge was verminderd en dat hij daarvoor beloond diende te worden in die zin dat geen aftrek van het bestaande anti-

dumpingrecht dient te worden toegepast om zijn nieuwe anti-dumpingmarge te berekenen. Op grond hiervan verlangde Ricoh een lager recht dan 20 %. Geconstateerd werd dat Ricoh inderdaad de enige exporteur was wiens dumpingmarge sinds het oorspronkelijke onderzoek was verminderd. Deze omstandigheid kan echter niet leiden tot het niet-aftrekken van het bestaande anti-dumpingrecht om het toe te passen recht te kunnen vaststellen, daar in artikel 2, lid 8, onder b), van Verordening (EEG) nr. 2423/88 duidelijk is bepaald dat de anti-dumpingrechten, bij de berekening van de exportprijs, als kosten voor de geassocieerde importeurs dienen te worden afgetrokken. In termen van schade had een vermindering van de dumpingmarge van de exporteur ook het gevolg kunnen zijn van een vermindering van de normale waarde. Deze veronderstelling wordt geschraagd door het feit dat de onderbiedingsmarge van deze exporteur juist iets onder het gewogen gemiddelde van alle exporteurs lag en wijst erop dat ook diens exportprijzen tot de slechte economische situatie van de bedrijfstak van de Gemeenschap hebben bijgedragen. Ricoh's verzoek om een lager recht werd derhalve niet geacht als op grond van Verordening (EEG) nr. 2423/88 gerechtvaardigd of mogelijk te zijn.

4. Geldigheidsduur

(103) Wat de geldigheidsduur van de maatregelen betreft, merkt de Raad op dat een aantal aspecten van deze zaak zeer complex waren, wat tot aanzienlijke termijnen heeft geleid. Eerst zijn er nagenoeg zes maanden verlopen tussen de publikatie van het bericht dat de Commissie voornemens was de maatregelen te herzien en de feitelijke opening van het onderzoek. Vervolgens nam het herzieningsonderzoek zelf, dat op 14 augustus 1992 werd geopend, meer dan drie jaar in beslag. Overeenkomstig artikel 15, lid 3, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 zijn de oorspronkelijke anti-dumpingrechten op de invoer van PPC's uit Japan gedurende deze gehele periode van kracht gebleven. De Raad acht het in deze buitengewone omstandigheden redelijk dat de nieuwe maatregelen slechts tot twee jaar na hun inwerkingtreding geldig zijn, onverminderd het bepaalde inzake herzieningen.

(104) Enkele exporteurs en importeurs merkten op dat de bedrijfstak van de Gemeenschap al acht jaar lang door anti-dumpingmaatregelen was beschermd en dat het thans, na deze lange beschermingsperiode tijd is de maatregelen te laten vervallen. Er zijn echter geen bepalingen inzake de maximumduur van anti-dumpingmaatregelen, behalve de in artikel 15, lid 1, van Verordening (EEG) nr. 2423/88 genoemde periode van vijf jaar. Volgens dit artikel kan een nieuw onderzoek aan het einde van deze periode zo nodig tot een bevestiging van de bestaande maatregelen voor een nieuwe periode leiden, zoals hier het geval is. Voorts is bij dit herzieningsonderzoek gebleken dat de doeltreffendheid van de anti-dumpingmaatregelen, hoewel zij acht jaar hebben geduurd, beperkt is geweest omdat de gevolgen van dumping door de Japanse exporteurs op de markt van de Gemeenschap duidelijk voelbaar zijn gebleven, zoals uit de druk op de prijzen en de prijsonderbieding is gebleken.

5. Residueel recht

(105) De controles bij medewerkende exporteurs hadden betrekking op nagenoeg de gehele export van PPC's uit Japan naar de Gemeenschap in het onderzoektijdvak. Het werd passend geacht voor die ondernemingen die geen medewerking verleenden een residueel recht in te stellen dat gelijk is aan het hoogste van de afzonderlijke rechten die voor de onderzochte exporteurs waren vastgesteld, namelijk 20 %, bij gebrek aan gegevens die een hoger of lager recht rechtvaardigen. Hetzelfde recht is van toepassing op die ondernemingen die tijdens het onderzoektijdvak niet naar de Gemeenschap exporteerden. Wat deze ondernemingen betreft, moet evenwel het voorbehoud gelden van een herzieningsonderzoek wegens nieuwkomers op de markt overeenkomstig artikel 11, lid 4, van Verordening (EG) nr. 3283/94.

6. Verbintenissen

(106) Geoordeeld werd dat de verbintenis van Kyocera Corporation, Kyoto, krachtens welke deze de Commissie voldoende tijdig vooraf in kennis zou stellen indien zij weer met uitvoer naar de Gemeenschap zou beginnen, dient te wervallen.

(107) In het kader van de verbintenissen op grond van artikel 13, lid 10, van Verordening (EEG) nr. 2423/88, heeft de Commissie regelmatig informatie ontvangen aan de hand waarvan zij de naleving van de verbintenissen kon controleren. De gewogen gemiddelde waarde van onderdelen en van materiaal van Japanse oorsprong die bij de assemblage of bij de produktie van PPC's in de Gemeenschap worden gebruikt, is onder de 60 % van de totale waarde van alle onderdelen en materialen gebleven. Deze verbintenissen zullen aan het einde van het onderzoek vervallen,

HEEFT DE VOLGENDE VERORDENING VASTGESTELD:

Artikel 1

1. Op de invoer van fotokopieerapparaten voor gewoon papier, vallende onder de GN-codes ex 9009 12 00 (Taric-code 9009 12 00 * 19) en ex 9009 21 00 (Taric-code 9009 21 00 * 19), van oorsprong uit Japan, wordt een definitief anti-dumpingrecht ingesteld.

2. Voor de doeleinden van deze verordening wordt onder „fotokopieerapparaten voor gewoon papier" verstaan analoge, volgens een indirect procédé werkende kopieerapparaten die van een optisch systeem voorzien zijn, ongeacht de kopieersnelheid ervan en ongeacht of deze apparaten in hun geheel dan wel in modules worden ingevoerd. Deze kopieerapparaten bestaan uit vier basisdelen, namelijk systemen voor beeldverwerking, voor fotogeleiding of -ontwikkeling, voor overdracht of fixering en voor papiertransport. Digitale kopieerapparaten, die gebruik maken van een scanner en een beeldverwerker die het oorspronkelijke beeld in een digitaal signaal omzet en aan de hand van dit signaal, met of zonder wijzigingen, een nieuw beeld samenstelt, worden niet door deze procedure bestreken en zijn derhalve niet aan het recht onderworpen. Het recht is evenmin van toepassing op de hiernavolgende produkten :

— analoge volledige-kleurkopieerapparaten (apparaten die automatisch volledige-kleurkopieën kunnen maken van overeenkomstig gekleurde originelen in één enkele kopieercyclus door middel van een polychromatisch procédé),

— aflees- en afdrukapparaten voor vensterkaarten en afdrukapparaten voor microfilms (apparaten die beelden van microfilms, microfiches en vensterkaarten kunnen lezen en van microfilms, microfiches en vensterkaarten vergrote kopieën kunnen maken),

— „whiteboard copiers" (apparaten die kopieën kunnen vervaardigen van op beeldschermen afgebeelde gegevens) en

— groot-formaat-kopieerapparaten (apparaten die van originelen van een groter formaat dan A2 kopieën van A2-formaat en groter kunnen maken).

Voor de duidelijkheid zij vermeld dat zogenaamde „highlight" PPC's (PPC's die slechts enkele kleuren weergeven om de aandacht op bepaalde delen van een document te vestigen) en A2-PPC's (PPC's die van originelen op papier van A2-formaat of groter kopieën kunnen maken op papier van A2-, maar niet van groter formaat) aan het recht onderworpen zijn.

3. Het recht bedraagt 20 % van de nettoprijs franco grens Gemeenschap, vóór inklaring (aanvullende Taric-code 8841), behalve voor de ingevoerde produkten van de hierna genoemde ondernemingen waarvoor de volgende rechten gelden :

— Copyer Company Limited, Tokio 7,2 % (aanvullende Taric-code 8838),

— Mita Industrial Company, Osaka 12,6 % (aanvullende Taric-code 8839),

— Toshiba Corporation, Tokio 10 % (aanvullende Taric-code 8840).

Artikel 2

Verordening (EEG) nr. 535/87 wordt ingetrokken.

Artikel 3

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

Haar geldigheid verstrijkt twee jaar na haar inwerkingtreding, tenzij er op die datum een nieuw onderzoek van de bij deze verordening vastgestelde maatregelen loopt, in welk geval zij van kracht blijft tot dit nieuwe onderzoek voltooid is.

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

Gedaan te Luxemburg, 2 oktober 1995.

Voor de Raad

De Voorzitter

J. SOLANA